


GESHE MICHAEL ROACH

NĂNG ĐOẠN KIM CƯƠNG

ÁP DỤNG GIÁO LÝ CỦA ĐỨC PHẬT VÀO QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP VÀ ĐỜI SỐNG

Table of Contents



Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally

Về tác giả

Geshe Michael Roach là một vị sư Phật giáo đã được thọ Đại giới Tỷ - kheo, đã nhận được bằng geshe (Cao học Phật học) từ tu viện Tây Tạng Sera Mey sau hai mươi năm tu học. Là một vị thầy môn Phật học từ năm 1981, ông còn là một học giả về Phạn ngữ, Tạng ngữ và Nga ngữ, và đã có rất nhiều tác phẩm dịch. Ông đã nhận bằng cử nhân tại Đại học Princeton và đã làm việc ở New York với tư cách là Giám đốc một công ty kim cương lớn trong nhiều năm. Ông đã sáng lập và điều hành Viện Cổ học châu Á (Asian Classics Institute) cũng như Dự án Nhập liệu Cổ học châu Á (Asian Classics Input Project) và rất tích cực trong việc trùng tu Tu viện Sera Mey.

Lama Christie McNally là giáo sư về tôn giáo và triết học, là một trong những nữ Lama đầu tiên của phương Tây, cô trở thành một diễn giả về tâm linh và kinh doanh toàn thế giới. Cô tốt nghiệp Đại học New York và cũng được học tập tại nhiều tu viện Tây Tạng, cô tham gia dịch thuật rất nhiều bản kinh cổ và cũng là tác giả của hàng loạt các cuốn sách được Nhà xuất bản Doubleday và những nhà xuất bản khác phát hành. Cuốn sách The Diamond Cutter (Karmic Management: What Goes Around Comes Around, in Your Business and Your Life) chính là câu chuyện bằng cách nào mà Lama Christie McNally sử dụng những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương** để giúp thành lập Trường Đại học trên núi Kim Cương, một trong những Học viện giáo dục có chất lượng cao thành công nhất tại Mỹ.

Lời nói đầu

Đức Phật và doanh nghiệp

Suốt 17 năm từ 1981 đến 1998, tôi đã được hân hạnh làm việc với Ofer và Aya Azrielant, hai vị sở hữu chủ của Tập đoàn kim cương quốc tế Andin (Andin International Diamond Corporation) và với ban nhân sự cốt cán để thành lập một trong những xí nghiệp kim cương và kim hoàn lớn nhất thế giới. Doanh nghiệp khởi đầu với số tiền vay 50.000 Mỹ kim và chỉ với ba hay bốn nhân viên, kể cả tôi nữa. Vào lúc tôi rời bỏ để dành hết thì giờ cho Học viện đào tạo mà tôi sáng lập ở New York, doanh số bán của chúng tôi đã lên đến hơn 100 triệu đô la Mỹ mỗi năm, với hơn 500 nhân viên tại các văn phòng ở khắp thế giới.

Suốt thời gian tôi làm doanh nghiệp Kim cương, tôi đã sống một cuộc sống đôi. Bảy năm trước khi bước vào ngành kinh doanh, tôi đã tốt nghiệp Đại học Princeton với hạng danh dự và trước đó tôi đã vinh hạnh nhận được Huy chương Học tập do Tổng thống Hoa Kỳ tặng và phần thưởng học bổng Mc Connell của Học viện Quốc tế vụ Woodrow Wilson của Princeton.

Một tài trợ của Học viện này đã cho phép tôi sang châu Á để học với các Lạt-ma Tây Tạng tại trụ sở của Đức Đạt-lai Lạt-ma. Việc học hành của tôi về trí tuệ cổ xưa của Tây Tạng đã khởi đầu như thế và kết thúc vào năm 1995, khi tôi trở thành người Mỹ đầu tiên hoàn tất 20 năm học tập kiên trì và hoàn tất các kỳ sát hạch cần thiết để nhận được văn bằng Geshe hay Tiến sĩ Phật học. Tôi đã sống trong nhiều tu viện Phật giáo cả ở Hoa Kỳ lẫn châu Á từ khi tôi tốt nghiệp Princeton và vào năm 1983, đã phát nguyện của người tu sĩ Phật giáo.

Khi tôi đã đạt được một căn bản vững chắc trong việc đào tạo Tăng sĩ, vị thầy chính của tôi - Khen Rinpoche, hay “Quý Hoà thượng” - khuyến khích tôi vào lĩnh vực kinh doanh. Ngài bảo tôi rằng dù tu viện là một nơi lý tưởng để học những tư tưởng lớn của Trí tuệ Phật giáo, một văn phòng nhộn nhịp của Mỹ cũng có thể cung cấp một “phòng thí nghiệm” hoàn hảo để thực sự trắc nghiệm những lý tưởng này trong đời sống thực tế.

Mới đầu tôi không chấp thuận lời khuyên ấy, ngại phải rời bỏ sự yên tĩnh của tu viện nhỏ của chúng tôi, và hình ảnh các doanh nghiệp Mỹ hỗn loạn vẫn ám ảnh tâm trí tôi: tham lam, tàn nhẫn, phóng dật. Nhưng một hôm, sau khi nghe được một buổi nói chuyện đầy cảm hứng của thầy tôi trước một số sinh viên, tôi nói với ngài rằng tôi thuận theo lời ngài dạy, tôi sẽ tìm kiếm một công việc trong kinh doanh.

Vài năm trước, trong lúc thiền định hàng ngày tại tu viện, tôi đã có một cái gì đó về sự thấy và từ lúc ấy tôi biết tôi sẽ chọn doanh nghiệp nào để theo đuổi: chắc chắn tôi sẽ vào ngành kim cương. Tôi chẳng có kiến thức nào về các thứ đá quý này và quả tình chẳng có dính dáng gì đến ngành kim hoàn; chẳng có ai trong gia đình tôi từng được làm trong ngành

kinh doanh này. Cho nên, giống như anh chàng Candide ngây ngô, tôi bắt đầu tham quan một cửa hàng kim cương, hỏi xem có ai chịu nhận tôi làm người tập sự không.

Cố gắng vào việc kinh doanh kim cương theo cách này cũng gần như toan tính gia nhập tổ chức Mafia: việc mua bán kim cương thô thuộc một hội nhóm rất kín đáo và riêng biệt, thường chỉ giới hạn trong thành viên gia đình. Vào thời ấy, những người Bỉ kiểm soát các kim cương cỡ lớn - những viên một ca-ra hay hơn nữa; những người Israel cắt hầu hết những viên đá nhỏ; và những người Do Thái Hassid ở Quận Diamond của New York, đường 47 nắm giữ phần lớn việc mua bán sỉ trong nội địa Mỹ.

Cần nhớ rằng toàn bộ số lượng kim cương của những cơ sở lớn nhất cũng chỉ có thể được chứa đựng trong một ít thùng chứa nhỏ y như những hộp đựng giày thông thường. Và không có cách gì để phát hiện một vụ trộm kim cương trị giá hàng triệu đô la: bạn chỉ cần bỏ vào túi một hay hai nắm kim cương rồi bước ra cửa - không có thứ gì như máy dò kim loại có thể phát hiện ra các viên đá được. Cho nên hầu hết các xí nghiệp chỉ thuê con, cháu hay anh em họ chứ không bao giờ thuê một anh chàng Ireland cù bơ cù bất ưa chơi với kim cương.

Tôi nhớ rằng tôi đã ghé chừng 15 cửa hàng để xin một chỗ quèn, rồi đều bị đuổi ra tức khắc. Một ông cụ sửa đồng hồ trong một thị trấn gần đó khuyên tôi nên theo một số khóa học về phân loại kim cương tại Học viện Đá quý Mỹ tại New York; tôi sẽ có nhiều cơ may hơn để có việc làm nếu tôi có được một văn bằng và nếu tôi gặp được ai đó trong lớp học có thể giúp đỡ tôi.

Chính tại Học viện này, tôi gặp ông Ofer Azrielant. Ông cũng đang học một lớp về phân loại kim cương cao cấp, được gọi là đá “được xác nhận” hay “được cấp chứng chỉ”. Việc phân biệt một viên kim cương “chứng chỉ” vô cùng giá trị với một viên đá giả mạo hay đã được xử lý bao gồm trong khả năng phát hiện ra được những lỗ li ti hay những khuyết điểm khác, kích cỡ mũi kim, trong khi hàng chục hạt bụi bám trên mặt viên kim cương hoặc trên chính kính hiển vi, cứ nhiễu quanh và gây lẫn lộn lung tung. Cho nên cả hai chúng tôi đều ở đấy để học làm sao cho khỏi bị rạch túi.

Tôi bị ấn tượng ngay bởi những câu Ofer hỏi thầy giáo, bởi cách ông xem xét và chất vấn từng khái niệm được trình bày. Tôi quyết định thử nhờ ông giúp tôi tìm một việc làm hoặc chính ông mướn tôi làm việc, và do đó mà làm quen với công việc. Vài tuần sau, vào ngày tôi hoàn tất các bài sát hạch cuối khóa về phân loại kim cương tại các phòng thí nghiệm của GIA ở New York tôi bịa ra lý do để vào văn phòng của ông và xin ông một chỗ làm.

May mắn làm sao, đúng vào lúc ông ta đang mở một văn phòng chi nhánh tại Mỹ, trong khi ông ta đã lập được một xí nghiệp nhỏ ở Israel, quê hương của ông. Cho nên tôi bảo rằng tôi muốn làm việc ở văn phòng ông và xin ông dạy tôi về kinh doanh kim cương: “Tôi sẽ làm bất cứ thứ gì ông cần, hãy cho tôi thử thách. Tôi sẽ dọn dẹp văn phòng, lau cửa sổ, làm bất cứ điều gì ông sai bảo.”

Và ông ta đáp: "Tôi không có tiền để mướn anh! Nhưng hãy yên tâm, tôi sẽ nói với người chủ của văn phòng này - tên ông ta là Alex Rosenthal - và chúng tôi sẽ tính xem ông ta và tôi có thể chia nhau trả lương cho anh được không. Rồi thì anh sẽ lo các việc lặt vặt cho cả hai chúng tôi."

Thế là tôi khởi sự với tư cách một anh giúp việc, thù lao bảy đô la một giờ, một người tốt nghiệp Princeton lê đôi chân suốt những mùa hè ẩm thấp và những cơn bão tuyết mùa đông của New York, lên tới quận Diamond, mang các túi vải bạt đựng đầy vàng và kim cương chờ được đúc và chế tạo thành nhẫn, vòng. Ofer, vợ ông là Aya, và một người thợ kim hoàn ít nói năng và rất giỏi người Yemen tên là Alex Gal sẽ ngồi quanh cái phòng việc lẻ được thuê, cùng với tôi phân loại kim cương theo từng hạng, phác họa những mẫu mới và đi chào hàng.

Tiền lương ít ỏi, lại thường được trả chậm trong khi Ofer có vay mượn thêm ở các bạn bè của ông ở London, nhưng ít lâu sau tôi cũng đủ sắm cho mình một bộ y phục của các nhà doanh nghiệp mà tôi vẫn mặc mỗi ngày trong suốt nhiều tháng. Chúng tôi thường làm việc đến quá nửa đêm và tôi phải đi bộ suốt một quãng dài về căn phòng nhỏ của tôi tại một tu viện nhỏ trong cộng đồng Phật giáo châu Á ở Howell, New Jersey. Ngủ được vài giờ, tôi lại phải thức dậy và đáp xe buýt đi Mahattan.

Sau khi việc kinh doanh của chúng tôi có khá hơn một chút, chúng tôi dời lên phố gần khu kim hoàn hơn và đánh bạo thuê một người thợ kim hoàn, người này ngồi một mình trong một gian phòng lớn là "xưởng" của chúng tôi, chế tạo các vòng, nhẫn kim cương đầu tiên của chúng tôi. Chẳng bao lâu tôi được tin cậy đủ để thực hiện mong ước của mình, để ngồi xuống với một gói kim cương lẻ và bắt đầu phân chúng thành từng hạng. Ofer và Aya hỏi xem tôi có chịu đảm trách một chi nhánh mua kim cương vừa mới được thành lập hay không (mà lúc ấy gồm tôi và một người khác nữa). Tôi phấn khích vì cơ hội này và bắt đầu dấn thân vào dự án.

Một quy định mà vị Lạt-ma Tây Tạng của tôi nêu ra cho tôi về việc đi làm trong một cơ sở doanh nghiệp bình thường là tôi giữ kín rằng tôi là một tu sĩ Phật giáo. Tôi phải để tóc dài như bình thường (thay vì phải cạo nhẵn) và mặc y phục bình thường. Bất cứ nguyên tắc Phật giáo nào mà tôi sử dụng trong công việc cũng phải được áp dụng một cách thầm lặng, không rêu rao kèn trống. Bên trong, tôi phải là một bậc hiền nhân Phật giáo và bên ngoài tôi phải là một doanh nhân Mỹ bình thường.

Và thế là tôi bắt đầu nỗ lực trông coi đơn vị này bằng những nguyên tắc Phật giáo mà không ai biết điều này. Lúc bắt đầu công việc, tôi đã thiết lập một thoả thuận với ông bà Azrielant: Tôi chịu trách nhiệm về điều hành mọi mặt của Đơn vị Kim cương và về việc tạo ra lợi nhuận lành mạnh về đá quý; đổi lại, tôi có toàn quyền về việc thâu nhận và sa thải nhân viên, trả phụ trội hay tăng lương về số giờ mà người của tôi đã làm việc, và người nào đảm nhận trách nhiệm nào. Tôi chỉ phải giao sản phẩm đúng thời hạn và có lợi nhuận khá.

Cuốn sách này là câu chuyện về tôi đã xây dựng đơn vị kim cương tại Andin International như thế nào khi sử dụng những nguyên tắc được thu thập từ trí tuệ xưa cổ

của Phật giáo, từ cái không có gì thành một hoạt động khắp thế giới sinh nhiều triệu đô la mỗi năm. Tôi không làm như thế một mình, cũng không phải các quan điểm của tôi là những quan điểm độc nhất mà chúng tôi theo, nhưng tôi có thể nói rằng phần lớn những quyết định và chính sách trong đơn vị của chúng tôi trong suốt thời gian tôi giữ chức Phó Chủ tịch đều được chịu tác động bởi những nguyên tắc mà bạn sẽ tìm thấy trong cuốn sách này.

Nói tóm lại, những nguyên tắc này là gì? Chúng ta có thể chia chúng làm ba.

Nguyên tắc thứ nhất là việc kinh doanh phải thành công: tức là nó phải tạo ra tiền. Tại Mỹ và tại các nước phương Tây thì thành đạt là làm ra tiền, theo một cách nào đó thì đây là một sai lầm đối với những ai đang nỗ lực có một cuộc sống tâm linh. Trong Phật giáo, tiền bạc tự nó không phải là xấu; thực ra, một người có nhiều tiền bạc có thể làm được nhiều việc thiện trên đời này hơn là không có nó. Vấn đề chính là chúng ta làm ra tiền bằng cách nào chúng ta có hiểu được tiền phát sinh từ đâu không và *làm sao để tiền tiếp tục đến và chúng ta có giữ được một thái độ lành mạnh về tiền hay không.*

Vậy, toàn bộ vấn đề làm ra tiền một cách trong sạch và lương thiện, hiểu rõ tiền từ đâu ra để nó đừng dừng lại và giữ một quan điểm lành mạnh đối với nó trong khi ta có nó, chừng nào ta thực hiện được như thế thì sự làm ra tiền là hoàn toàn thích hợp với một lối sống tâm linh. Thực vậy, việc làm ra tiền trở thành một phần của lối sống tâm linh.

Nguyên tắc thứ hai là chúng ta nên hưởng thụ tiền bạc; tức là chúng ta cần phải học cách giữ cho tinh thần và thân thể của chúng ta được lành mạnh trong khi chúng ta làm ra tiền. Hoạt động tạo ra tài sản không được làm cho chúng ta quá mệt mỏi cả thể xác lẫn tinh thần đến nỗi chúng ta không thể hưởng thụ được tài sản. Một doanh nhân tàn phá sức khoẻ khi kinh doanh tức là làm tiêu tan mục đích thực sự của việc kinh doanh.

Nguyên tắc thứ ba là bạn phải quay nhìn lại sự nghiệp kinh doanh của bạn, cuối cùng và thành thật mà nói rằng bao năm làm kinh doanh của bạn đã có một ý nghĩa nào đó. Mục đích tối hậu của mọi sự kinh doanh mà chúng ta dấn thân vào, và thực ra là mục đích của đời chúng ta, mục đích của những ai từng làm kinh doanh là khi chúng ta nhìn lại tất cả những gì chúng ta đã đạt được - chúng ta cần phải thấy rằng chúng ta đã điều hành bản thân và điều hành doanh nghiệp theo một cách có ý nghĩa lâu dài, để lại dấu ấn tốt trong đời.

Tóm lại, mục đích của kinh doanh, hay của trí tuệ cổ Tây Tạng và thực ra là của mọi nỗ lực của con người, chính là làm cho chính chúng ta được phong phú - đạt được sự thịnh vượng, cả bên ngoài lẫn bên trong. Chúng ta chỉ có thể hưởng thụ sự thịnh vượng này nếu như chúng ta giữ được sức khoẻ thể chất và tinh thần tốt. Trong suốt cuộc đời của mình, chúng ta phải tìm cách để làm cho sự thịnh vượng này có ý nghĩa theo một cách hiểu rộng hơn.

Đây là bài học về những gì mà chúng tôi đã thực hiện ở Đơn vị Kim Cương của Tập đoàn Andin International, và đây là một bài học mà bất cứ ai thuộc bất cứ tầng lớp nào hay tín ngưỡng nào, cũng có thể học và áp dụng được.

Năng đoạn kim cương

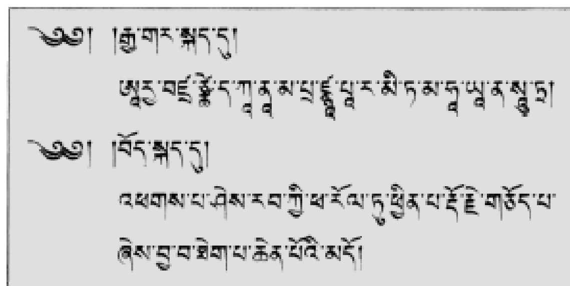
Mục tiêu 1

Làm ra tiền



Chương 1:

Nơi xuất phát của trí tuệ


༄། །རྒྱ་གར་སྐད་དུ།
ཨཱརྱ་བཛྲ་ཚྪེ་དཀ་ནཱ་མ་པྲཛྙཱ་པཱ་ར་མི་ཏཱ་མ་ཧཱ་ཡཱ་ན་སཱུ་ཏྲ།
༄། །བོད་སྐད་དུ།
འཕགས་པ་ཤེས་རབ་ཀྱི་ཕ་རོལ་ཏུ་ཕྱིན་པ་རྡོ་རྗེ་གཅོད་པ་
ཞེས་བྱ་བ་ཐེག་པ་ཆེན་པོའི་མདོ།

Trong cổ ngữ Ấn Độ, **Năng đoạn kim cương** được gọi là *Arya Vajra Chedaka Nama Prajnya Paramita Mahayana Sutra.*

Theo Tạng ngữ, nó được gọi là *Pakpa Sherab Kyi Proltu Chinpa Dorje Chupa Shejawa Tekpa Chenpoy Do.*

Theo Anh ngữ, nó được gọi là *The Diamond Cutter, a High Ancient Book from the Way of Compassion, a Book which teaches perfect Wisdom* (**Năng đoạn kim cương**[1], một quyển sách cổ cao quý từ con đường từ bi, một cuốn sách dạy về Trí tuệ Toàn hảo.)

Năng đoạn kim cương

Điều gì khiến quyển sách này khác với bất cứ quyển sách nói về doanh nghiệp nào mà bạn đã từng đọc? Đó là nguồn gốc của những gì mà chúng tôi phải nói ở đây: một quyển sách cổ của trí tuệ Phật giáo được gọi là **Năng đoạn kim cương**.

Ẩn giấu trong **Năng đoạn kim cương** là trí tuệ cổ mà chúng tôi áp dụng để giúp tạo Andin International thành một công ty có doanh thu hơn 100 triệu đô la mỗi năm. Chúng ta cũng nên biết đôi chút về cuốn sách quan trọng này ngay từ khởi thủy để thấy được vai trò của nó trong suốt chiều dài lịch sử của Đông bán cầu.

Năng đoạn kim cương là cuốn sách có niên đại xưa nhất thế giới, được in ấn chứ không phải được viết ra bằng tay. Viện bảo tàng London hiện giữ một bản đề năm 868 sớm hơn bản in cuốn Kinh thánh Gutenberg 600 năm.

Năng đoạn kim cương là bản ghi chép một giáo lý do Đức Phật dạy cách đây hơn 2500 năm. Khởi đầu, nó được truyền giảng bằng miệng, và rồi khi ra đời chữ viết - nó được ghi trên những ngọn lá bối dài. Trên thân lá bối bền dai, người ta dùng kim để vạch chữ vào, rồi dùng bụi than chà lên các chỗ kim vạch ấy. Các sách được làm theo cách này vẫn còn được tìm thấy ở Nam Á và vẫn rất dễ đọc.

Những ngọn lá bối rời được giữ lại với nhau bằng một trong hai cách. Đôi khi người ta dùi một lỗ xuyên chính giữa một chồng lá, rồi cho một sợi dây xuyên qua để giữ các trang lại với nhau. Cách hai dùng vải bọc lại.

Năng đoạn kim cương nguyên gốc do Đức Phật giảng dạy thì bằng Sanskit (Phạn ngữ), là ngôn ngữ cổ của Ấn Độ ra đời cách đây chừng 4.000 năm. Khi quyển kinh này đến Tây Tạng (cách đây khoảng một ngàn năm), nó được dịch ra Tạng ngữ. Qua nhiều thế kỷ, kinh này được khắc vào những phiến gỗ (mộc bản), và được in lên băng giấy dài làm bằng tay bằng cách phủ mực lên phiến gỗ rồi ấn giấy vào đó bằng một con lăn. Những băng giấy dài này được cất giữ trong vải bóng màu vàng nghệ hay màu nâu sậm, trong giống như hồi kinh được lưu giữ bằng lá bối.

Năng đoạn kim cương cũng được phổ biến rộng rãi tới các nước lớn của châu Á gồm Trung Quốc, Nhật Bản, Triều Tiên và Mông Cổ. Suốt 25 thế kỷ qua, nó đã được in lại không biết bao nhiêu lần bằng các ngôn ngữ của nước này và trí tuệ của nó được truyền thừa theo một dòng mạch vững bền từ miệng của các vị thầy đến các học trò của thế hệ kế tiếp. Ở Mông Cổ, quyển kinh quan trọng đến nỗi mỗi gia đình đều giữ một bản, cẩn thận đặt trên bàn thờ trong nhà. Một hay hai lần mỗi năm, người ta mời các nhà sư ở địa phương đến nhà và đọc lớn bản kinh cho cả gia đình nghe để được ban phát trí tuệ của kinh.

Thật không dễ gì đạt được trí tuệ trong giáo lý gốc của **Năng đoạn kim cương**, cũng như rất nhiều giáo lý của Đức Phật, ẩn chứa dưới ngôn ngữ rất bí ẩn mà chỉ có một vị thầy đang sống dùng những sớ giải lớn lao đã được viết qua nhiều thế kỷ mới có thể phát hiện ra được. Bằng Tạng ngữ, chúng tôi có ba trong những bộ sớ giải cổ ấy, có niên đại từ thế kỷ thứ tư đến thế kỷ thứ chín.

Năng đoạn kim cương

Quan trọng hơn, chúng tôi vừa xác định được một số luận khác về quyển kinh, một bản sớ luận mới và dễ hiểu hơn nhiều. Trong 12 năm qua, tôi cùng một nhóm đồng sự đã tham gia kế hoạch nhập liệu cổ thư châu Á (Asian Classics Input Project) nhằm bảo tồn sách cổ của trí tuệ Tây Tạng. Trải qua hàng ngàn năm, các sách này đã được giữ trong các tu viện và thư viện lớn của Tây Tạng, được bức tường thiên nhiên vĩ đại là dãy núi Himalaya bảo vệ khỏi chiến tranh và quân xâm lược. Điều này đã bị thay đổi trong hoàn cảnh mới.

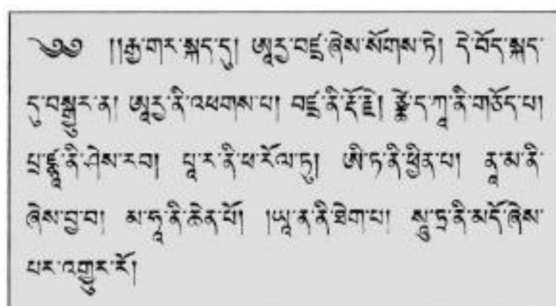
Chúng tôi đã cố gắng sưu tập các sách Tây Tạng cổ và lưu trữ những cuốn sách quý hiếm này vào các đĩa vi tính; thế rồi chúng được ghi lại trên CD-ROM hay trên web và phát miễn phí cho hàng ngàn học giả trên khắp thế giới. Cho đến nay, chúng tôi đã giữ lại được 150.000 trang của thủ bản mộc bản theo cách này. Chúng tôi còn đi đến các nơi xa xôi của thế giới để tìm ra những quyển sách, đây là sự việc chưa từng xảy ra bên ngoài Tây Tạng.

Sâu tận trong một tập đầy bụi bặm gồm những thủ bản tại St. Petersburg, nước Nga, chúng tôi may mắn tìm được một bản sớ giải tuyệt vời về **Năng đoạn kim cương** được các nhà thám hiểm đầu tiên tới Tây Tạng và mang về Nga. Bản sớ luận này tên là *Ánh mặt trời trên Con đường đi đến Giải thoát* (Sunlight on the Path to Freedom) của một vị Lạt-ma Tây Tạng tên là Choney Drakpa Shedrup (1675 - 1784). Thật trùng hợp vị Lạt-ma này có gốc gác từ tu viện Sera Mey ở Tây Tạng, nơi tôi đã hoàn tất việc học tập của mình. Biệt danh của ngài, qua nhiều thế kỷ là "Choney Lama" hay "Lạt-ma ở Choney", một vùng đất ở phía đông Tây Tạng.

Xuyên suốt quyển sách này, chúng tôi sẽ sử dụng những lời lẽ nguyên gốc của **Năng đoạn kim cương**, cùng với bản *Ánh mặt trời trên Con đường đi đến Giải thoát.* Đây là lần đầu tiên sớ giải quan trọng này được dịch sang Anh ngữ. Cùng với những trích dẫn từ hai tác phẩm lớn này, tôi cũng sẽ đưa vào những giải thích đã được truyền khẩu suốt hai mươi lăm thế kỷ qua, như tôi đã tiếp thu được từ các vị Lat-ma. Và cuối cùng chúng tôi sẽ thêm vào những sự kiện thực tế từ cuộc sống của chính tôi trong giới doanh nghiệp kim cương quốc tế, để chứng minh những bí mật của trí tuệ cổ xưa này có thể tạo thêm một thành tựu nào đó cho sự nghiệp và cuộc đời bạn.

Chương 2:

Ý nghĩa tựa đề sách



Tựa đề **Năng đoạn kim cương** tự nó chứa đựng một cấp độ cao của trí tuệ cổ xưa, và trước khi thực sự đi sâu vào việc làm thế nào để đạt thành công bằng trí tuệ này, chúng ta nên bàn về ý nghĩa của nó. Trước hết, chúng ta nghe lời giải thích của chính Choney Lama về tựa đề rất dài này:

Nguyên bản ở đây khởi đầu bằng các từ "trong ngôn ngữ cổ của Ấn Độ, giáo lý này được gọi là Arya Vajra..." Các từ tương đương với các từ Sanskrit trong tựa đề là: Arya có nghĩa là "cao vời", và Vajra nghĩa là "kim cương". *Chedaka* nghĩa là (người hay dụng cụ) "chặt", trong khi *Prajnya* là "trí tuệ", *Param* nghĩa là "sang phía bên kia", trong khi *ita* nghĩa là "được đưa đến", hai từ này ghép lại nghĩa là "sự hoàn hảo", *Nama* nghĩa là "được gọi là", *Maha* là "lớn", nhằm trỏ lòng "từ bi" và *Yana* nghĩa là "con đường" (hay thể cách), *Sutra* nghĩa là "sách cổ" (kinh).

Từ quan trọng nhất ở đây, nhằm giải thích làm sao để thành công trong doanh nghiệp và đời sống là "kim cương". Theo cách hiểu của người Tây Tạng xưa, kim cương biểu hiện một năng lực tiềm tàng trong tất cả các sự vật: năng lực này thường trỏ đến sự "trống rỗng" (tính không). Một doanh nhân hiểu biết trọn vẹn năng lực này sẽ nhờ đó mà hiểu được cái chính yếu để đạt thành công cả về tiền tài lẫn con người. Chúng ta sẽ giải thích đầy đủ hơn trong chương kế tiếp; bây giờ, chúng ta chỉ cần biết rằng cái tiềm năng trong mọi sự vật thì giống như một viên kim cương có ba tính chất.

Kim cương tinh khiết, trước hết, là một loại vật chất được xem như gần nhất với chất liệu vật lý tuyệt đối trong suốt. Hãy nghĩ đến một tấm kính lớn, chẳng hạn loại mà ta dùng cho cửa kính trượt thông ra hành lang bên ngoài. Được nhìn từ mặt trước, tấm kính hoàn

toàn trong suốt - đến nỗi có những người hàng xóm bất chợt đến thăm, ta cứ ngỡ như họ bước xuyên qua các tấm kính và làm vỡ chúng. Tuy vậy, nếu được nhìn theo bề dày của tấm kính thì nó và hầu hết các loại kính khác đều có màu lục đậm. Đó là do hậu quả tích tụ của những bụi sắt bẩn li ti trải khắp kính, và điều này càng rõ ràng hơn khi nhìn qua một khối kính dày.

Tuy nhiên kim cương thì khác. Trong ngành, chúng tôi xếp hạng giá trị kim cương trước nhất bằng sự không màu của chúng - kim cương hoàn toàn không có màu sắc thì hiếm và quý nhất. Một viên kim cương hoàn toàn không có màu sắc được chúng tôi xếp là "D", tự nó là một sai lầm có tính chất lịch sử. Khi hệ thống hiện đại về xếp hạng kim cương được phát minh thì đã có nhiều hệ thống khác đang cạnh tranh. Chữ "A" thường được dùng rộng rãi để chỉ một viên kim cương thật đẹp hoặc không có màu sắc, và rồi đá loại hai được gọi là "B" và cứ thế mà lùi theo bảng chữ cái.

Tiếc thay, ý niệm của mỗi công ty về "A" và "B" … biểu thị cái gì thì lại khác nhau, và dĩ nhiên điều này gây ra nhiều vấn đề cho khách hàng. "B" gần như không màu sắc của xí nghiệp này có thể là "B" có màu ngà ở các xí nghiệp khác. Do đó, người thiết kế hệ thống mới bèn quyết định khởi đầu lại từ khoảng xa hơn ở bảng chữ cái - và ông ta gọi đá quý nhất hay trong suốt nhất là "D".

Hãy nhìn xuyên qua một tấm kính làm bằng một khối kim cương màu D (nếu như khối kim cương này có thật), hẳn là nó sẽ hoàn toàn trong suốt. Hãy nhìn xuống chiều sâu của một tấm kính bằng kim cương màu D, hẳn là nó sẽ *trong suốt như thế.* Đây là bản chất của những thứ hoàn toàn tinh khiết và trong suốt. Nếu có một bức tường kim cương dày ngăn cách bạn và một người khác, và nếu không có ánh sáng phản chiếu từ bề mặt của nó thì *bạn sẽ hoàn toàn không thể nhìn thấy kim cương.*

Năng lực tiềm tàng để thành công được tìm thấy trong chất kim cương cũng giống như tấm kính kim cương này. Nó ở ngay quanh ta vào mọi lúc, mọi sự vật và mọi người. Và chính tiềm năng này, nếu được khai thác, sẽ đưa đến sự thành đạt về cá nhân và việc kinh doanh. Cái trớ trêu của đời ta là dù tiềm năng này thấm nhuần mọi người và mọi vật xung quanh ta, nó vẫn vô hình đối với ta: đơn giản là chúng ta không trông thấy nó. Vậy, mục đích của **Năng đoạn kim cương** là dạy cho ta làm sao để thấy được tiềm năng này.

Kim cương có tính chất thứ hai, là vật thể cứng nhất trong vũ trụ. Không có thứ gì trên đời này có thể cắt được một viên kim cương, ngoại trừ một viên kim cương khác. Theo một cách đo độ cứng, (được gọi là hệ thống Knoop), kim cương cứng gấp ba lần loại đá thiên nhiên được xếp là cứng nhất sau nó - hồng ngọc (ruby). Và những viên kim cương tự chúng chỉ có thể rạch được các viên kim cương khác khi viên kim cương bị rạch có một chiều hướng "mềm".

Đây chính là cách người ta cắt một viên kim cương. Dù một viên kim cương không thể bị rạch, nó có thể bị "tách" hay bị "chẻ" theo một mặt phẳng giống như một miếng gỗ bị chẻ bằng rìu. Để chặt một viên kim cương, ta dùng những mảnh rời còn lại khi cắt một viên kim

cương khác - hoặc ta dùng một mảng đá kim cương thô không đủ tinh khiết để làm thành một đồ đá quý - rồi ta chẻ và nghiền các mảnh này thành bột.

Bột kim cương này được đưa vào một loạt những cái rây lọc hay lưới sắt một cách cẩn thận cho đến khi nó thật mịn, sau đó, nó được cất giữ trong một chai thủy tinh nhỏ. Kế đến, người ta chuẩn bị một tấm sắt lớn và phẳng bằng cách khắc rạch những đường hẹp suốt bề mặt cho đến khi tạo được một mạng lưới gồm những lỗ thưa. Bấy giờ bánh xe được phủ bằng dầu tinh, thường là dầu ô-liu, dù rằng mỗi người cắt có công thức bí mật riêng cho việc pha trộn.

Tấm sắt được gắn vào một thanh nối với một mô-tơ đặt trên một cái bàn nặng được gia cố bằng những thanh đỡ bằng thép cứng. Việc này để tránh mọi rung động khi bánh xe bắt đầu quay và quay hàng trăm vòng trong mỗi phút. Bấy giờ, bột kim cương được rắc rải khắp trên dầu cho đến khi thành chất dẻo xám.

Kim cương thô trông chẳng hấp dẫn gì hơn một viên sỏi dính bùn - một mẩu tinh thể trong suốt bị kẹt bên dưới một lớp bọc ngoài màu nâu xỉn hay màu xanh ô-liu. Lớp bọc này, nếu phải một ngày xui xẻo, có thể xem như bạn vất vả bứt hơi chỉ để khám phá rằng mẩu kim cương thô mà bạn đã trả giá cao ấy hoàn toàn vô giá trị.

Viên sỏi này được gắn vào trong một cái chén nhỏ gọi là “đóp” (dop) và cái đóp được gắn vào một cái cán trông giống như cánh tay gác trên một máy quay đĩa cũ. Viên sỏi được gắn vào đóp bằng một loại keo đặc biệt để nó không bị rơi ra khi viên kim cương nóng lên trong lúc cắt.

Khi lần đầu tiên tôi tập sự nghề với người cắt kim cương bậc thầy tên là Sam Shmuelof, viên đá đã được gắn vào bằng một chất nhão làm bằng asbestos và nước. Ngay khi viên đá nóng lên, chất asbestos khô đi và co cứng lại, cặp chặt viên kim cương vào cái đóp. Chúng tôi tạo ra chất nhão này một cách thận trọng đối với chất asbestos - vì ai cũng biết rằng chỉ một tí ti chất asbestos cũng có thể gây ung thư, và tôi nhớ rằng một người thợ cắt đã mang một khối u lớn gần cổ họng vì chất này.

Mô-tơ được mở, bánh xe khởi động và quay mà không có chút rung động nào: việc sắp đặt bánh xe trong các máy cắt kim cương cũng phải mất nhiều giờ. Rồi người thợ ngồi trên một chiếc ghế cao như ghế của em bé, và cúi xuống bánh xe, người này cầm cái cán có viên đá thô và đưa nó chạm thật nhẹ vào bánh xe đang quay.

Kim cương cứng hơn thép rất nhiều, cho nên nếu người thợ cắt ấn quá mạnh viên đá thô vào cạnh sắc thì nó sẽ thực sự bắt đầu cắt xuyên vào bánh xe. Bạn khéo léo lắc lư viên đá qua bánh xe, và rồi đưa cái cán lên mắt. Bàn tay kia của bạn cầm một kính phóng đại của người thợ cắt, gọi là “kính lúp”. Một người thợ cắt có kinh nghiệm sẽ nhấc viên đá lên tới mặt để kiểm tra quá trình “cắt” (thực ra là mài) viên kim cương rồi áp viên đá vào bánh xe bằng một động tác thuần thục nhiều lần trong một phút, trông giống như một hoạt náo viên huơ gậy để khích lệ mọi người hoan hô vậy.

Năng đoạn kim cương

Khi bạn lật viên đá lên để kiểm tra, bạn lau sạch dầu và bột kim cương tích tụ trên bề mặt của nó bằng một cái khăn. Trong một hay hai phút nó đã mài được một đốm nhỏ ở viên kim cương, và đây sẽ là cái "cửa sổ" để vào bên trong viên đá. Bạn dùng kính lúp nhìn kỹ vào cửa sổ này để xem có đốm hay vết rạn nào bên trong không, vì bạn sẽ cố sắp đặt sao cho chúng bị mài sạch hoặc ít ra cũng được đặt đầy khéo léo ở bề cạnh của viên kim cương, khi viên đá này được hình thành. Chẳng hạn, một đốm đen ở đầu nhọn của viên kim cương sẽ bị phản chiếu xuống các mặt đáy, làm xuất hiện trọn một gia đình đốm tại nơi mà thực ra chỉ có một đốm - điều này làm cho viên đá quý gần như chẳng có giá trị gì.

Quá trình nhìn xuyên qua cửa sổ và cố tưởng tượng một cách chính xác rằng phải tác động vào viên đá quý được hình thành như thế nào giống như dự liệu về một phiến đá hoa để điêu khắc, lợi dụng tối đa các vùng có màu sắc và vẻ đẹp. Việc chuẩn bị một viên đá lớn để cắt bao gồm việc trau chuốt một số cửa sổ bên trong lớp bọc, rồi nghiên cứu viên đá trong nhiều tuần hay thậm chí nhiều tháng, phác họa những hình mẫu hình học mà từ đó viên đá sẽ đạt kích cỡ tối đa.

Những đốm đen nhỏ mà đôi khi bạn nhìn thấy bên trong một viên kim cương hầu hết là những tinh thể kim cương nhỏ khác đã bị kẹt bên trong một tinh thể lớn hơn theo cách nó phát triển. Kim cương là carbon (than) thường đã bị chảy bởi sức nóng cao độ bên trong lòng đất, áp suất này biến đổi cấu trúc nguyên tử của carbon thô thành cấu trúc nguyên tử của kim cương. Những viên kim cương nhỏ thực ra có thể lớn lên trong nhiều hoàn cảnh khác nhau, chẳng hạn, hình thành vào một thời điểm va đập cụ thể khi một thiên thạch có carbon bên trong đập vào trái đất, tạo thành một hố lớn có những viên đá quý nhỏ ở trung tâm.

Những viên kim cương xinh xắn bé nhỏ "kèm với một viên kim cương" có thể xuất hiện như là những đốm đen hoặc nếu chúng được xếp hàng theo một cái trục riêng, chúng sẽ tạo thành một cái túi ẩn kín bên trong viên đá thô. Dù hình thành theo cách nào, chúng cũng là một phiền phức lớn cho người cắt. Chúng tạo ra những vùng hệ trọng bên trong viên đá. Khi viên đá áp vào bánh xe và người cắt bắt đầu theo lập trình mà tạo dáng các cạnh hoặc các mặt của viên đá quý thì viên kim cương có vẻ như chống lại việc này.

Dù có dầu, viên đá vẫn bắt đầu kêu rít lên khi chạm vào thép nên tạo một âm thanh ghê rợn. Các cửa hàng cắt kim cương ở đường 47 quận Diamond (Kim Cương) ở New York hầu hết là ảm đạm, u ám, những căn phòng tầng trên của các cao ốc đang chuyển các viên kim cương giá trị nhiều tỷ đô la vào Hoa Kỳ và ra các hãng kim hoàn. Hãy tưởng tượng hàng hàng lớp lớp thợ cắt, mỗi người đều cúi mình xuống bánh xe cắt, ấn các bề phẳng của viên kim cương vào bánh xe thép, mỗi viên đá đều rít lên như bộ phanh rỉ. Chính giữa vòng xoáy của tiếng ồn này, những người thợ cắt ngồi quen với sự hỗn độn, mắt bình thản, đang tập trung cao độ.

Ma sát giữa viên đá và bánh xe tạo nên quá nhiều sức nóng đến nỗi viên kim cương thô bỗng trở nên rực sắc huỳnh quang có thể gây cho bạn một vết bỏng kinh khủng hơn bất cứ loại than hồng nào. Khi hơi nóng tác động vào cái túi trọng điểm kia, vây bọc phần bên trong, nên toàn bộ viên đá có thể nổ, đập mạnh vào bánh xe với tốc độ cao, bắn tung tóe

những mảnh nhỏ khắp phòng. Nếu đó là một viên đá lớn thì bạn có thể đoán được là nhiều trăm ngàn đô la bị tiêu tan thành những mảnh cát kim cương.

Tại sao kim cương là vật chất cứng nhất? Hãy nghĩ về ý niệm rằng một vật gì đó là nhất: cao nhất, ngắn nhất, dài nhất, lớn nhất. Trí óc con người đấu tranh với khái niệm, vì thật ra chẳng có cái gì quá cao đến nỗi bạn không thể thêm vài phân nữa; chẳng có cái gì quá ngắn đến nỗi bạn không thể xén bớt một chút.

Tiềm năng mà chúng ta nói tới là một cái gì thực sự tuyệt đối đến độ không một vật thể vật lý nào có thể như thế.

Đấy là bản chất cao nhất mà một sự vật có thể có, hoàn toàn có ở một con người hay một sự vật. Độ cứng của kim cương tự bản chất là gần với tuyệt đối nhất so với bất cứ vật nào trong vũ trụ, đó là thứ cứng nhất. Và do đó, kim cương có ý nghĩa thứ hai - một ẩn dụ cho một cái gì thực sự tuyệt đối.

Bây giờ, chúng ta hãy quay trở lại với những mảnh kim cương li ti vung vãi khắp nền nhà của xưởng cắt sau khi một viên đá đập vào bánh xe vỡ tung ra. Những mảnh này khiến ta nhớ đến tính chất quan trọng thứ ba của kim cương. Mỗi viên kim cương thì hết sức đơn giản về mặt cấu tạo nguyên tử: carbon tinh ròng không pha trộn. Carbon trong ruột bút chì và carbon trong một viên kim cương quả đúng là cùng một chất. Những nguyên tử carbon trong ruột bút chì nối kết với nhau theo từng phiến và liên kết với nhau một cách lỏng lẻo, giống như những tấm đá phiến sét hay những lớp bột của bánh pasty. Khi bạn vạch đầu bút chì trên một tờ giấy, các lớp này tách rời, trải trên bề mặt tờ giấy, bạn gọi đấy là viết bằng bút chì. Những nguyên tử của carbon tinh ròng trong một viên kim cương nối kết với nhau theo một cách hoàn toàn khác hẳn bằng một sự đối xứng toàn hảo theo mọi hướng, không thể có bất kỳ một nguyên tử nào lơi lỏng được, điều này làm cho một viên kim cương thành một vật cứng nhất như ta đã biết. Điều thú vị là mọi viên kim cương đều được tạo thành từ carbon, được nối kết với nhau theo cùng một cấu trúc nguyên tử. Nó cũng có nghĩa rằng, mọi mảnh vụn của kim cương ở dạng phân tử giống bất cứ một mảnh kim cương nào xét về nội tại.

Điều này có liên hệ gì với năng lực tiềm tàng trong các sự vật? Trước đây, chúng ta bảo rằng mỗi hiện thể trong vũ trụ - vô tri như sỏi đá, hành tinh và hữu tri như con kiến, người - đều có tiềm năng riêng, bản chất tối hậu riêng của hiện thể ấy. Điểm chính ở đây là mỗi một mẫu hình này của tiềm năng, mỗi trường hợp đơn lẻ của bản tính tối hậu đều y hệt như mỗi cái kia. Trong ý nghĩa này nữa, năng lực tiềm tàng của các sự vật - tính chất duy nhất trong các sự vật có thể mang lại cho bạn cả thành công bên trong lẫn bên ngoài - cũng giống như một viên kim cương.

Đây là lý do tại sao tựa đề của cuốn sách này lại có từ "kim cương". Kim cương thì hoàn toàn trong suốt, hầu như không nhìn thấy được, và tiềm năng của mọi sự vật xung quanh chúng ta cũng vậy, rất khó nhìn thấy. Kim cương rất gần với một thứ gì đó tuyệt đối - một vật cứng rắn nhất - và tiềm năng trong các sự vật là sự thật tinh ròng và tuyệt đối. Mỗi mảnh vụn kim cương có đâu đó trong vũ trụ có cùng một chất liệu như mọi mảnh vụn khác

- kim cương tinh ròng 100% - và tiềm năng của các sự vật cũng như thế, tức là mỗi trường hợp tiềm năng cũng tinh ròng, cũng là một thực tính tuyệt đối như mọi trường hợp khác.

Và tại sao người ta gọi cuốn kinh là **Năng đoạn kim cương**? Một số dịch giả khi dịch cuốn kinh sang Anh ngữ đã bỏ đi phần tựa đề kinh mà không hiểu rằng, phần này hết sức quan trọng đối với ý nghĩa của cuốn sách.

Ở đây, chúng tôi phải nêu lên, rất ngắn gọn, rằng có hai cách để thấy được tiềm năng trong các sự vật, bản chất tối hậu của chúng. Một cách là "thấy" bản chất này bằng cách đọc những giải thích về nó như cách được tìm thấy trong cuốn sách này, thế rồi ngồi thư giãn và suy nghĩ kỹ về những lời giải thích cho đến khi bạn hiểu được tiềm năng ấy và sử dụng nó. Cách thứ hai là nhập vào một trạng thái thiền định thâm sâu, và lần này thì "thấy" trực tiếp trong con mắt của tâm.

Thấy tiềm năng theo cách thứ hai thì mạnh mẽ hơn nhiều, dù không phải ai cũng hiểu và áp dụng thành công tiềm năng ấy.

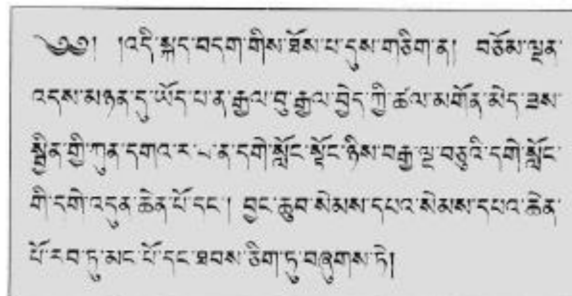
Ai đã nhìn thấy tiềm năng này bằng cách trực tiếp thì ngay sau đó, hiểu được rằng mình đã nhìn thấy một cái gì đó là tối hậu. Họ tìm trong tâm mình điều mà họ có thể so sánh với tiềm năng này. Sự vật trong thế giới bình thường của chúng ta gần nhất với tiềm năng tối hậu này, sự vật bình thường gần nhất với sự trở thành cái gì đó một cách tối hậu, chính là kim cương - sự vật vốn cứng rắn nhất ấy.

Dù rằng trong cuộc sống bình thường, kim cương là vật gần nhất với cái gì đó tối hậu, nó cũng không thể nào so sánh được với tiềm năng mà ta đã nói đến và sẽ miêu tả đầy đủ hơn trong các chương sau, vì tiềm năng này là một cái gì đó thực sự tối hậu. Trong ý nghĩa này thì kim cương là một ẩn dụ hoàn toàn không thích hợp và do đó nó bị "chặt" hay bị vượt qua nhờ năng lực của điều thực sự là tối hậu. Và đây là lý do tại sao cuốn kinh của trí tuệ này được gọi là **Năng đoạn kim cương**. Nó dạy về một năng lực còn tối hậu hơn cả Kim cương, vật cứng rắn nhất, vật gần nhất với cái tối hậu, trong thế giới bình thường xung quanh ta.

Nếu tất cả điều này nghe ra có vẻ khó hiểu thì bạn cũng đừng lo. Mục đích thực sự của **Năng đoạn kim cương** là giúp chúng ta. Bí mật của cách thức vận hành thực sự của các sự vật, bí mật để đạt thành công thực sự và lâu dài trong đời sống hàng ngày và trong những nỗ lực kinh doanh của chúng ta, là một cái gì đó sâu xa, nếu không nỗ lực thì không dễ gì thấy được. Nhưng chắc chắn nó xứng đáng để bạn nỗ lực.

Chương 3:

Nguồn gốc kinh Năng đoạn kim cương


༄༅། །འདི་སྐད་བདག་གིས་ཐོས་པ་དུས་གཅིག་ན། བཅོམ་ལྡན་
འདས་མཉན་དུ་ཡོད་པ་ན་རྒྱལ་བུ་རྒྱལ་བྱེད་ཀྱི་ཚལ་མགོན་མེད་ཟས་
སྦྱིན་གྱི་ཀུན་དགའ་ར་བ་ན་དགེ་སློང་སྟོང་ཉིས་བརྒྱ་ལྔ་བཅུའི་དགེ་སློང་
གི་དགེ་འདུན་ཆེན་པོ་དང་། བྱང་ཆུབ་སེམས་དཔའ་སེམས་དཔའ་ཆེན་
པོ་རབ་ཏུ་མང་པོ་དང་ཐབས་ཅིག་ཏུ་བཞུགས་ཏེ།

Chúng ta sắp thực hiện một cuộc hành trình quan trọng vào một lĩnh vực hoàn toàn mới mẻ, những ý niệm về việc kinh doanh và sắp xếp cuộc sống của bạn mà các cuốn sách khác chưa hề miêu tả. Thiết nghĩ cũng là có ích nếu được nghe một điều gì đó liên quan đến địa điểm và thời gian mà trí tuệ này đã được truyền đạt.

Để bắt đầu, chúng ta hãy quay trở lại chính kinh **Năng đoạn kim cương**. Vào khoảng hơn hai ngàn năm trước, tại Ấn Độ cổ, một người giàu có, một vị hoàng tử tên là Tất-đạt- đa (Siddharta) được cả nước thương yêu giống như Chúa Jesus xuất hiện năm thế kỷ sau đó. Ngài lớn lên trong sự giàu sang xa hoa của một cung điện, nhưng sau khi thấy người ta khổ đau mất mát - Ngài đã từ bỏ cung điện với mong cầu độc nhất là tìm ra nguyên nhân khiến chúng ta khổ đau và làm sao để chấm dứt khổ đau.

Thế rồi, Ngài đã đạt được sự thể nghiệm tối hậu về những điều ấy và bắt đầu dạy cho nhân dân con đường của Ngài. Nhiều người trong số họ đã từ bỏ nhà cửa để theo Ngài, chấp nhận sống đời sống của một tu sĩ giản dị, thoát khỏi những sở hữu, suy nghĩ trong sáng vì tâm họ đã thoát khỏi gánh nặng phải nhớ đến mọi thứ, mọi người.

Nhiều năm sau, một đệ tử của Ngài kể lại kinh **Năng đoạn kim cương** đã được thuyết giảng đầu tiên như thế nào. Vị ấy gọi thầy mình - Đức Phật là "Thế tôn"[1].

Một lần tôi nghe Đức Phật nói những lời này:

Thế tôn đang trú tại Xá-vệ (Shravasti), trong khuôn viên của Cấp Cô Độc (Anata Pindika) tại khu vườn của thái tử Kỳ-đà (Jetavan). Hội kiến với Ngài là một hội chúng lớn

gồm 1.250 tỳ- kheo đệ tử hàng đầu cũng như đông đảo đệ tử trên đường từ bi - và chư vị cũng đều là những thánh giả cao trọng.

"Một lần tôi nghe Đức Phật nói những lời này" là một khởi đầu thông thường của một cuốn kinh, vì nhiều kinh được chép ra khá lâu sau khi Đức Phật nhập diệt. Người thời ấy rất giỏi nhớ ngay tại chỗ những giáo huấn của một vị đại sư.

Từ "một lần" ở đây hàm chứa ý nghĩa. Trước hết, nó trỏ mức độ cao vời của trí tuệ mà người bình thường của Ấn Độ cổ có được - đó là sự việc họ có thể học thuộc lòng đúng y như một điều gì đó được nói ra và hiểu được những ý nghĩa sâu xa nhất của nó. Kế nữa, từ này còn có ý nghĩa rằng kinh **Năng đoạn kim cương** được giảng dạy chỉ một lần mà thôi, nghĩa là trí tuệ mà kinh hàm chứa - kiến thức về những gì làm cho sự vật đúng như sự vật là điều rất hiếm hoi và quý giá trên đời này.

Choney Lama, trong sớ giải kinh ***Năng đoạn kim cương*** của Ngài, đã cho chúng ta thêm một số thông tin cơ bản về cách thức và nguồn gốc ra đời giáo lý lớn lao này. Phần in nghiêng ở đây cho thấy những nơi mà ngài đã đưa lời của chính kinh **Năng Đoạn Kim Cương** vào.

Những lời này đã miêu tả địa điểm giảng kinh. Người mà chúng ta nghe nói là người đã viết giáo lý này ra thành ngôn từ.

Trước hết, Ngài bảo rằng Ngài *nghe Đức Phật thuyết giảng*. *Một lần*, nghĩa là vào một lúc nào đó, *Thế tôn trú tại Xá-vệ, trong khuôn viên của Cấp Cô Độc tại cái khu vườn của Thái tử Kỳ-đà. Hội kiến với Ngài - tức cùng với Ngài là một hội chúng lớn gồm 1.250 đệ tử hàng đầu, cũng như đông đảo đệ tử trên đường từ bi - và chư vị cũng đều là những Thánh giả cao trọng.*

Bấy giờ, tại Ấn Độ có sáu thành phố lớn, trong đó có thành phố được gọi là "Xá-vệ". Thành phố đặc biệt này tọa lạc trong lãnh địa của vua Ba Tư Nặc (Prasena Ajita) bao gồm một khu vực đẹp hết sức của một vị được gọi là Thái tử Kỳ-đà.

Một lần nọ, nhiều năm sau khi Thế tôn chứng ngộ, một vị trưởng giả tên là Cấp Cô Độc quyết định xây một tu viện to lớn, đẹp đẽ để Đức Phật và chư đệ tử của Ngài có thể sống ở đấy thường xuyên. Để đạt mục đích này, ông đi đến Thái tử Kỳ-đà và mua các khu vườn của Thái tử bằng cách trả cho Thái tử nhiều ngàn đồng tiền vàng đủ để trải đầy các khu vườn ấy.

Kỳ-đà cũng cúng Thế tôn một lô đất vốn là một phần của các khu dành cho những người coi sóc tài sản này. Trong khu vườn này, Cấp Cô Độc nhờ vào các thần thông của Xá-lợi-phất (Shariputra) mà điều động các công nhân lành nghề từ các vùng đất của trời và người để xây dựng một khuôn viên thật tuyệt vời.

Khi khuôn viên được hoàn tất, Thế tôn - biết ý của Kỳ-đà đặt tên tự viên chính theo tên của Thái tử. Còn Cấp Cô Độc là một đại sĩ vốn sinh ra làm người bảo trợ cho bậc Đạo Sư, ông có năng lực nhìn thấy các kho tàng vàng bạc châu báu nằm sâu trong nước hay dưới đất và có thể sử dụng các kho báu này bất cứ khi nào ông muốn.

Những dòng mở đầu của ***Năng đoạn kim cương*** này rất có ý nghĩa. Đức Phật sắp tuyên thuyết giáo lý cho đoàn Tỳ-kheo, vốn là những vị, đã quyết định từ bỏ những bận bịu bình thường của mình mà dành cuộc đời để tu tập theo con đường của Ngài. Nhưng lý do khiến lời dạy này có thể xảy ra lại từ những người có quyền thế, những người giàu có.

Hoàng tộc của Ấn Độ cổ là lực lượng lãnh đạo trong đời sống kinh tế và chính trị của đất nước họ. Họ thực sự giống như cộng đồng doanh nghiệp trong xã hội phương Tây ngày nay. Khi chúng ta nói về Đức Phật và tư tưởng Phật giáo ngày nay, chúng ta thường hay nghĩ đến một người phương Đông với một cái bướu trên đầu, một nụ cười lớn và một dạ dày lớn - nếu chúng ta đã từng thấy một trong những bức tượng của Trung Hoa. Nhưng hãy nghĩ đến một thái tử cao lớn và xinh đẹp, lặng lẽ xuyên qua mọi xứ sở bằng sự hiểu biết, thuyết phục và lòng từ bi, nói đến những tư tưởng mà mọi người đều có thể sử dụng để thành công trong đời và làm cho cuộc đời này có ý nghĩa.

Hãy nghĩ đến các môn đệ của Ngài, không phải như những hành khất trọc đầu ngồi tréo chân dưới đất, ngâm tiếng ***om*** bên vệ đường. Có lẽ những bậc thầy lớn nhất của Phật giáo thời xưa đều là những người hoàng tộc, những người có nỗ lực và tài năng điều hành xứ sở và kinh tế. Chẳng hạn, có một giáo lý Phật giáo quan trọng được gọi là "Kalachakra" hay "Bánh xe thời gian" - được từng vị Đạt-lai Lạt-ma Tây Tạng trao truyền trong những buổi lễ đặc biệt trong mấy trăm năm gần đây. Tuy vậy, khởi đầu nó đã được Đức Phật thuyết dạy cho các vị vua ngày xưa của Ấn Độ, cho những người có trí tuệ và khả năng đặc biệt để dạy lại cho các vị vua khác suốt nhiều thế hệ.

Sở dĩ tôi nêu điều này ra đây là để nói lên một nhận thức sai lầm thông thường về Phật giáo nói riêng và về đời sống nội tâm của mỗi người nói chung. Phật giáo luôn luôn dạy rằng có một khoảng thời gian và một nơi chốn để sống cuộc đời của một Tỳ-kheo ẩn dật, tách biệt với thế giới ngõ hầu học tập phục vụ cho đời. Nhưng để phục vụ cuộc đời, chúng ta phải ở trong thế gian.

Suốt những năm chung sống và hợp tác, tôi luôn ấn tượng mạnh về những con người lãnh đạo doanh nghiệp, họ đã hé lộ cho tôi thấy chiều sâu nội tâm của chính họ. Tôi đặc biệt nghĩ đến một người, một nhà buôn kim cương ở Bombay (vừa được đặt tên lại là Mumbai cho thích hợp hơn) tên là Dhiru Shah. Nếu bạn thoạt nhìn ông Shah xuống máy bay tại sân bay Kennedy ở New York, bạn sẽ có ấn tượng đầu tiên rằng đó là một người da nâu, dáng hơi thấp, mang kính, tóc thưa và có nụ cười e thẹn. Ông di chuyển qua đám đông và xách một chiếc va li nhỏ đã cũ, rồi dùng ta-xi đến một khách sạn bình dân ở Manhattan. Tại đó, ông dùng bữa tối bằng vài lát bánh mì làm ở nhà do bà vợ Ketki của ông sửa soạn và chu đáo đặt vào trong cặp của chồng.

Thực ra, ông Shah là một trong những người buôn kim cương uy thế nhất thế giới, mỗi ngày ông mua hàng ngàn viên từ tập đoàn Andin. Ông ta là một trong những người có tâm hồn sâu sắc nhất mà tôi từng gặp. Một cách lặng lẽ, trải qua nhiều năm, ông đã hé lộ cho tôi thấy đời sống nội tại phong phú của ông.

Ông Shah là một người theo Kỳ-na giáo (Jainism), một tín ngưỡng cổ của Ấn Độ phát sinh cùng thời với Phật giáo cách đây hơn 2000 năm trước. Chúng tôi đã ngồi với nhau trong sự yên lặng của buổi tối trên nền mát lạnh của ngôi đền cạnh nơi ông ở, một kiến trúc rất đẹp bằng đá, trong một góc vắng lặng nằm giữa những xô bồ nhộn nhịp của Bombay. Các nhà sư lặng lẽ di chuyển trước bàn thờ, trong bóng tối mát lạnh của chính điện bên trong, những khuôn mặt ngời lên dưới ánh sáng nhẹ của những cây đèn dầu nhỏ màu đỏ mà họ thắp lên trước vị thần của họ.

Phụ nữ trong y phục bằng lụa mềm buông thõng im lặng bước vào, sụp người xuống đất mà bái lạy, rồi lại ngồi xuống mà im lặng cầu nguyện. Trẻ con đi qua từng bức tượng, nhìn lên một ngàn vị linh thiêng mà thầm thì. Doanh nhân thì đặt những chiếc cặp và giày của họ ở chân các bậc cấp lên đền và đứng dậy kính lễ cửa đền rồi bước vào mà ngồi thực hiện sự cảm thông thầm lặng của chính mình với đấng Mahavir.

Bạn có thể ngồi xuống ở đấy và hãy lắng nghe tâm linh của mình; bạn có thể hoàn toàn quên đi thời gian, quên hôm ấy là ngày nào hoặc quên rằng bạn phải đứng dậy về nhà, quên cả ngàn việc trong ngày.

Nhà hát Opera là mẫu mực của doanh nghiệp kim cương ở Ấn Độ, nơi khoảng nửa triệu người làm việc trong những ngôi nhà xây bằng gạch và trong các ngôi nhà cao tầng giá nhiều triệu đô la để cắt hầu hết kim cương trên thế giới và cung cấp cho các khách hàng ở châu Mỹ, châu Âu, Trung Đông và Nhật Bản. Nhà hát Opera thực ra chỉ là hai tòa cao ốc cũ kỹ, một tòa mười sáu tầng và một tòa hai mươi lăm tầng, được gọi tên như thế là do có một nhà hát lớn ở gần đó, tại trung tâm Bombay.

Để vào trong các tòa cao ốc ấy, bạn dùng một chiếc xe cũ kỹ đến một khu đậu xe đông đúc không thể tưởng được, rồi tiếp tục đi đến một khoảng rộng bằng xi-măng xuyên qua một đám người buôn bán kim cương mới vào ngành, mặc cả với nhau và vẫy những gói giấy nhàu nát có vài viên đá nhỏ xíu bên trong. Những người bán đứng đối diện với những người mua, cài những ngón tay của mình vào với nhau trong một ngôn ngữ bằng dấu hiệu vô hình để chỉ giá cả phải cao đến mức nào để hoàn tất thương lượng.

Sau khi chen lách qua cái đám người kia để có lối đi, bạn lại tranh đường với cái đám đông đang cố gắng đi vào cái thang máy cũ kỹ độc nhất hoạt động ngày hôm nay (luôn luôn là một sự chọn lựa: hoặc dùng thang máy và có thể bị kẹt hàng giờ ở giữa các tầng lầu khi điện lại bị cúp hoặc bước lên chừng 20 bậc thang và đến nơi với cái áo sơ mi mới tinh ướt đẫm mồ hôi từ hơi nóng và sự ẩm ướt của Bombay), thế rồi lộ ra một sự kết hợp kỳ lạ gồm những ổ khóa Ấn Độ xưa cũ, những máy dò chuyển động bằng số và những thiết bị cảm ứng âm thanh rất tinh vi để đi vào trụ sở văn phòng.

Ở đây mọi thứ đều đổi khác. Trong những văn phòng lớn hơn, có nhiều đá cẩm thạch trên nền phòng, đá cẩm thạch trên tường, đá cẩm thạch khắp phòng tắm và nhiều bức danh họa cổ được khắc trên các bệ đá hoa cương được đưa về từ văn phòng chi nhánh ở Bỉ. Đồ đạc gắn cố định trên phòng vệ sinh hẳn là được mạ vàng và phòng vệ sinh tự nó là một tập

hợp kỳ lạ của một chỗ ngồi kiểu phương Tây, hai bên có phần chìa ra bằng sứ, khiến người ta cũng có thể bước lên và cúi lom khom theo cách cổ xưa của người Ấn Độ nếu họ muốn.

Đằng sau những cánh cửa khóa bên trong là những căn phòng yên tĩnh có máy điều hòa không khí với hàng dài những phụ nữ Ấn Độ quý phái, trẻ trung mặc những chiếc xa-ri mềm mại mà cách đây vài ngàn năm phụ nữ Ấn Độ vẫn mặc. Họ lặng lẽ ngồi dưới những ánh sáng huỳnh quang êm dịu có độ dài sóng nhất định, và trước mỗi người là một đống kim cương gọn ghẽ hẳn đáng giá hàng trăm ngàn đô la. Cánh tay của họ thò ra từ bên dưới nếp gấp của chiếc xa-ri, mỗi người cầm một cái nhíp có càng rất mảnh - họ gắp từ đống kia ra một viên kim cương, đưa nó lên kính phóng đại của người thợ kim hoàn mà bàn tay kia của họ đang cầm và gí sát vào mắt, và rồi họ búng viên đá theo một đường cung xinh xắn đi qua tấm đệm bằng giấy trắng tinh, sao cho nó rơi xuống một trong những đống kim cương nhỏ hơn - thường chừng năm đống - mỗi đống là một hàng, một giá riêng.

Âm thanh trong những căn phòng này chỉ là tiếng cào chạm nhẹ vào giấy và tiếng lộp bộp nho nhỏ của viên đá rơi vào đúng các đống kim cương. Cảnh tượng này vẫn diễn ra trong các phòng phân loại kim cương trên khắp thế giới, dù ở New York, Bỉ, Nga, châu Phi, Israel, Australia, HongKong hay Brazil.

Có lần, chúng tôi đã về thôn quê để xem người ta thực sự cắt các viên đá như thế nào. Một số lớn kim cương được các thành viên trong gia đình ở đó tạo dáng. Hàng ngày, những viên kim cương thô được đưa từ các hãng kim cương lớn ở Bombay ra vùng quê qua một mạng lưới rộng bằng cách cho vào những túi nhỏ và đi bằng xe lửa hay xe buýt, xe đạp hay qua các con đường mòn. Hàng ngày, những viên đá lại quay trở về theo cùng cách như thế đến một phòng xếp loại ở đâu đó, rồi được đưa vào trong một chiếc hộp nhỏ bằng kim loại, sau đó được một nhân viên hãng Brinks bảo vệ trên chuyến bay đêm đến New York mỗi ngày.

Navsari là một phố cắt kim cương tiêu biểu ở bang Gujarat, khu vực phía Bắc Bombay, nơi tập trung nhiều xưởng kim cương nhất. Các công nhân từ khắp nơi trong nước đổ xô về Navsari hi vọng tìm được một công việc ổn định hơn. Họ ký hợp đồng làm việc sáu tháng, thường là làm cho đến một kỳ nghỉ tôn giáo quan trọng, như lễ Divali (một lễ hội quan trọng của người Hindu). Thế rồi, họ nhận tiền thưởng nhân lễ và hôm sau ra khỏi thị trấn, đôi khi phải đi cả ngàn dặm để trở về nhà một vài tuần thăm vợ con, và đầu tư tiền vào một vụ ngô của một nhà hàng xóm. Sau đó, họ lại vác một túi nhỏ lên vai mà trở lại xưởng để làm việc trong sáu tháng tiếp theo.

Việc mua kim cương ở Navsari không giống bất kỳ nơi nào khác trên thế giới. Hãy tưởng tượng bạn phải cố gắng ra khỏi một đám đông hỗn tạp suốt cả một con đường đầy bụi dài một hoặc hai dặm trong một trung tâm của một thị trấn nhỏ của Ấn Độ. Những người đàn ông đang gào thét trong đám đông hỗn tạp đó đều cầm chặt một mẩu giấy xếp nhỏ, trong đó có một hoặc hai viên kim cương nhỏ, lớn hơn dấu chấm cuối câu này một chút. Những viên đá này còn đang được bao phủ bởi dấu cắt, tạo cho chúng một màu xám xỉn, và dưới ánh sáng rõ ràng của mặt trời thì chỉ có một kẻ điên - hay một nhà buôn Ấn Độ

được đào luyện kỹ - mới cố mua một viên đá mà không thể nói được nó là màu trắng tinh (đắt giá) hay màu vàng tươi (vô giá trị).

Xe cộ chạy xuyên qua đám đông dày đặc ở cả hai đầu bấm còi inh ỏi. Mặt trời như đổ lửa trên đầu bạn. Áo sơ mi của bạn bị một lớp bụi mỏng phủ trở thành một chất nhầy màu nâu vì được trộn với mồ hôi của bạn. Những trẻ lang thang đường phố dùng tay và đầu gối để len lỏi qua đám đông, chúng chui qua háng của những người buôn bán, hi vọng tìm được một mảnh kim cương nhỏ tình cờ bị rớt xuống đất, trông giống như đám gà con đang lúc cúc cào bới hạt.

Những nơi xa nhất có tiếng là đế quốc kim cương Ấn Độ được tìm thấy ở gần Bhavnagar, gần bờ biển phía Tây và biển Ả Rập, nơi khởi đầu của những sa mạc Rajasthan và thành phố sa thạch màu hồng của những nhà buôn cẩm thạch là Jaipur. Dhiru Shah đã đưa tôi đến đấy trên một chiếc máy bay Ấn Độ ọp ẹp, và chúng tôi đi xe hơi đến dãy núi Palitana, nơi thiêng liêng nhất của những người theo đạo Kỳ-na (Jainism).

Chúng tôi dừng lại ở một xưởng kim cương cuối cùng, đấy chỉ là một biệt thự ở rìa sa mạc và uống vài tách trà Ấn Độ nhỏ, đậm, có gia vị cùng đám trẻ và những phụ nữ kỳ cục ở đấy, từ phía sau những bức tường gạch và những cái mạng che mặt, đang nhìn trộm ra ngoài, khúc khích cười và trố mắt nhìn người da trắng đầu tiên đi qua. Rời ngôi nhà và cái xưởng cuối cùng cũng giống như bỏ lại cuộc sống thực tại, đi từ khu doanh nghiệp mà lên đến các ngọn đồi để tìm đến đời sống tâm linh bên trong mỗi chúng tôi.

Chúng tôi ngủ qua đêm một nhà trọ bình dân dưới chân ngọn núi do những người kinh doanh kim cương xây dựng để dành cho những người trong giới của họ đến ở khi cảm thấy có nhu cầu tâm linh. Dhiru im lặng dẫn tôi đi trước khi trời sáng, đến một khu riêng biệt, nơi bắt đầu con đường dẫn lên núi. Trên những bức tường đá có khắc những bài kinh cầu nguyện của 25 thế kỷ, tại đây chúng tôi cởi giày ra đi chân đất trên con đường đá dẫn lên núi cao để tỏ lòng kính trọng nơi linh địa.

Chúng tôi đi cùng hàng ngàn người hành hương khi trời còn tối. Không khí mát mẻ và những chỗ lồi lõm trên mặt đá dưới chân chúng tôi như nói lên hàng triệu bàn chân đã lên núi như thế này vào mỗi buổi sáng trong suốt nhiều thế kỷ. Cuộc leo, mất nhiều giờ nhưng người ta không cảm thấy lâu vì chúng tôi được những ý tưởng và lời cầu nguyện của những người khác làm vững tâm như đá tảng dưới chân chúng tôi.

Cuối cùng, chúng tôi cũng lên tới đỉnh, bước vào một mạng lưới những ngôi đền, nhà nguyện, am thờ được khắc đục từ trong đá, bên trong thì tối, bên ngoài thì sáng hơn. Chúng tôi chỉ việc để mặc đôi chân tiến về phía trước cho đến khi thuận hợp thì ngồi xuống trên một phiến đá mát lạnh rồi thiền định. Văng vẳng có tiếng đọc tụng thì thầm, nhưng không có ánh sáng. Bạn nghe thấy cả hơi thở, nhịp tim đập của hàng ngàn người xung quanh và cảm thấy sự mong cầu.

Từ đỉnh núi, chúng tôi quay về phía Đông, nhìn xuống đồng bằng Ấn Độ. Bấy giờ bóng tối bắt đầu thay đổi một cách tinh tế từ đằng sau đôi mắt khép đang lúc thiền định của

chúng tôi, chẳng bao lâu xuất hiện vàng hồng, rồi chuyển thành vàng nghệ và cuối cùng thành màu vàng đồng của mặt trời Ấn Độ đang mọc lên. Chúng tôi vẫn như thế, tất cả đều vẫn thiền định, mỗi người nghĩ đến cuộc sống của chính mình và nghĩ xem mình phải trải qua cuộc sống ấy như thế nào khi trở về.

Không ai uống nước hay dùng bất cứ thức ăn nào vì nếu ăn uống thì có vẻ như xúc phạm đến sự linh thiêng của núi. Đến lúc chúng tôi đứng lên, làm lễ và bắt đầu bước nhanh xuống núi, mọi thứ lúc này giống như một cảnh hội hè, trẻ con cười đùa, chạy nhảy. Lần đầu tiên trong đời bạn cảm nhận sự kỳ diệu của đôi giày khi hai bàn chân trần của bạn bắt đầu sưng phồng và nứt rạn. Tuy thế, điều này có vẻ còn giá trị hơn là một món quà tặng rất nhiều.

Chỉ đến lúc ấy tôi mới biết được rằng Dhiru Shah, người đàn ông buôn kim cương nhỏ người, da sậm, hạnh phúc này, đã trải qua nhiều năm ở dưới chân những vị thầy tâm linh trên chính núi này; chỉ sau đó tôi mới biết rằng những lần ông ta đến New York để tham dự các cuộc họp giữa các Giám đốc quốc tế, có thể rằng ông đang chay tịnh tâm linh, cầu nguyện trong căn phòng nhỏ ở khách sạn bên trên những ngọn đèn chói chang tại quảng trường Thời Đại (Times Square) về khuya. Các văn phòng ở Bombay của ông tỏa ra một hơi ấm gia đình mạnh mẽ; ông quan tâm đến từng người ở đó như đối với con trai, con gái, giúp người ấy trong những chi phí lễ cưới hay lễ hỏa táng của một người thân yêu. Với hàng triệu đô la giao dịch trôi nổi quanh mình suốt ngày, ông vẫn tuyệt đối giữ gìn để không bao giờ sử dụng một xu lẻ nào mà ông không thực sự có quyền.

Ở nhà, gia đình riêng của ông cũng được quản lý tốt như vậy. Trong nhiều năm khi tôi làm việc bên cạnh gia đình Shah, họ sống trong một căn hộ nhỏ trên tầng ba của một tòa nhà nhỏ yên ắng tại khu Vileparle. Bà Shah đã giàu có từ trước khi họ kết hôn, và Dhiru - cùng với con trai là Vikran - đã góp thêm vào sự giàu có ấy cho nên mọi người xung quanh cứ mãi thúc ép họ kiếm một chỗ ở lớn hơn, rằng trẻ con đang lớn, cần phải có phòng riêng. Nhưng gia đình vẫn tiếp tục sống như vậy trong nhiều năm, ông nội thì ở trong một căn phòng riêng, tiện nghi, ở chái bếp, được mọi người kính trọng và chăm sóc; những người còn lại trong gia đình thì vui vẻ ra ngoài bao lơn vào giờ ngủ, kê giường cạnh nhau dưới sao trời để hưởng không khí ban đêm và mùi thơm của cây cối đang trổ hoa. Ngay cả khi cuối cùng họ chuyển đến một căn hộ lớn, một khu biệt lập của thành phố, họ cũng đều ngủ chung với nhau trong một góc phòng nhỏ. Họ thật hạnh phúc.

Ở đây vấn đề hoàn toàn đơn giản. Người Mỹ, bao gồm cả tôi, luôn có một quan điểm xem thường những người mà chúng tôi gọi là "những doanh nhân" và trong thập niên sáu mươi, hầu như là một sự xúc phạm nếu dùng từ này để chỉ ai đó. Đây là khuôn mẫu của một con sói mặc một bộ đồ thương nhân khéo cắt, nói quá nhanh, sống chỉ vì tiền, làm bất cứ điều gì để có tiền, quên đi nhu cầu của những người xung quanh. Bạn hãy nghĩ đến điều ấy.

Giới kinh doanh ngày nay hiển nhiên toàn những người tài năng nhất. Họ có tham vọng và khả năng làm những gì phải làm để cho được việc, vì không có ai khác làm. Họ sản xuất ra rất nhiều hàng hóa và dịch vụ trị giá hàng tỷ đô la một cách trôi chảy, luôn luôn cải tiến

sản phẩm, luôn luôn cắt giảm thời gian và tiền bạc cần thiết để làm ra chúng. Sự đổi mới và hiệu quả là một lối sống, không giống như lĩnh vực nào khác trong xã hội chúng ta.

Các doanh nhân luôn chu đáo, kiên cường, kỹ lưỡng và sáng suốt. Nếu những ai không có phẩm chất này thì không thể tồn tại, vì doanh nghiệp có quy tắc riêng, có quá trình chọn lọc tự nhiên riêng của nó: Không ai chịu đựng được bạn trong một thời gian dài dù ở bất cứ thứ bậc nào trong một công ty, nếu bạn không hăng say làm việc. Chủ hãng và ban Giám đốc, và cả đến những công nhân trong nhóm sẽ loại bạn ra khỏi nhóm nếu bạn không làm việc hiệu quả. Tôi đã thấy điều này thường xảy ra: giống như cơ thể của bạn từ chối kháng thể lạ.

Những nhà doanh nghiệp lớn nhất đều có một năng lực nội tại thâm sâu - họ khao khát, như tất cả chúng ta nhưng có lẽ còn mạnh hơn - sống một đời sống tâm linh thực sự. Họ nhìn thấy thế giới nhiều hơn tất cả chúng ta; họ biết thế giới có thể cho và không cho họ những gì. Họ đòi hỏi một lý luận trong những gì thuộc tâm linh, họ đòi hỏi rằng phương pháp và kết quả phải rõ ràng như những điều kiện của bất cứ thỏa thuận kinh doanh nào. Thường thì họ bỏ dở một đời sống tâm linh sinh động - không phải vì họ tham lam hay lười biếng, mà đơn giản là vì các yêu cầu trong sinh hoạt của họ. **Năng đoạn kim cương** vốn được dành cho những người này - tài năng, kiên quyết và hiểu biết.

Đừng bao giờ chấp nhận rằng vì bận kinh doanh, bạn không có cơ hội, thời gian hay phẩm chất cá nhân cần thiết cho một đời sống tâm linh thực sự, hay việc duy trì một đời sống nội tâm thâm sâu thì có vẻ mâu thuẫn với sự nghiệp kinh doanh. Trí tuệ của **Năng đoạn kim cương** bảo rằng chính những người bị cuốn hút vào doanh nghiệp đúng là những người có sức mạnh nội tại để nắm bắt và thực hiện những thực hành thâm sâu về tâm linh.

Trí tuệ này là tốt cho người ta và rõ ràng là cũng tốt cho việc kinh doanh nữa. Và điều này hoàn toàn nhất quán với thông điệp của Đức Phật. Ở Mỹ, chính cộng đồng doanh nghiệp lãnh đạo một cuộc cách mạng thầm lặng mà chắc chắn về thể cách thực hiện công việc kinh doanh và cả cuộc sống của chúng ta nữa, bằng cách sử dụng trí tuệ cổ xưa cho những mục đích của thế giới hiện đại.

Và để kết thúc chương này, bây giờ chúng ta hãy xem Đức Phật đã thức dậy và đi làm việc vào cái ngày Ngài giảng **Năng đoạn kim cương**.

Vào buổi sáng, bấy giờ Thế tôn đắp áo Tỳ-kheo, khoác áo ngoài, cầm bình bát của bậc Hiền nhân, vào đại thành Xá-vệ, để đi đến từng nhà mà khất thực theo cách của một Tỳ-kheo. Và khi đã thu nhập được một số thức ăn theo cách ấy, Ngài rời thành phố mà trở về, rồi dùng các thức ăn ấy.

Khi Ngài dùng bữa xong, Đức Phật cất dẹp bình bát và áo ngoài, vì Ngài đang thực hành không ăn bữa chiều để giữ cho tâm được trong sáng. Ngài rửa chân rồi ngồi theo thế liên hoa (kiết già), giữ thẳng lưng và đặt tư tưởng vào trạng thái quán tưởng.

Thế rồi một số rất đông đảo các Tỳ-kheo tiến đến chỗ Thế tôn và khi đã đến cạnh Ngài, chư vị cúi mình chạm đầu vào đôi bàn chân Ngài. Chư vị kính cẩn nhiễu quanh Ngài ba lần, rồi ngồi xuống cạnh Ngài. Bấy giờ Tỳ-kheo trẻ tuổi Tu-bồ-đề (Subbuti) cũng cùng nhóm đệ tử này và đang cùng ngồi với chư vị.

Tỳ-kheo trẻ Tu-bồ-đề đứng dậy và cung kính trịch góc áo trên (thượng y) khỏi vai và quỳ gối phải trên đất. Ông đối diện Thế tôn, chắp tay ở ngực và cúi mình. Rồi ông khẩn nài Thế tôn như sau:

Bạch Thế tôn, đấng Phật-đà - Đức Như Lai, vị Phá diệt giặc phiền não, bậc Toàn Giác - đã ban giáo huấn thật hữu ích cho hàng đệ tử trên đường từ bi, cho hàng đại nhân, Thánh giả. Tất cả giáo huấn mà Ngài, đấng Phật-đà, đã từng ban phát cho chúng con thật là một sự hộ trì lớn lao cho chúng con.

Và Đức Như Lai, vị Phá diệt giặc phiền não, bậc Toàn Giác cũng đã giáo huấn chính chư đệ tử này bằng cách trao cho chư vị những chỉ dạy rõ ràng. Bất cứ sự chỉ dạy sáng suốt nào mà Ngài đã ban phát, bạch Thế tôn cũng là một điều tuyệt diệu. Bạch Thế tôn, đấy là một điều rất tuyệt diệu.

Thế rồi Tu-bồ-đê hỏi như sau:

Bạch Thế tôn, những vị đã khéo đi vào con đường từ bi thì sao? Họ nên sống như thế nào? Họ nên tu tập như thế nào? Họ nên giữ tư tưởng như thế nào?

Thế rồi, Thế tôn nói những lời sau đây để trả lời câu hỏi của Tu-bồ-đề:

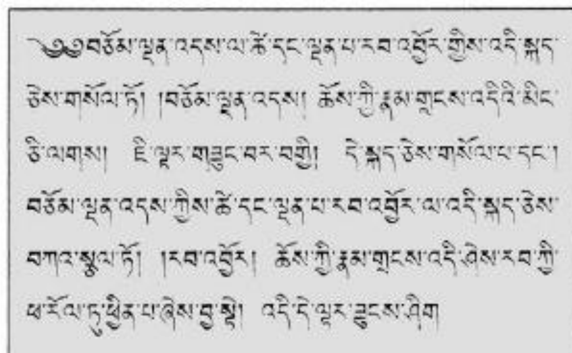
Này Tu-bồ-đề, tốt lắm, tốt lắm. Này Tu-bồ-đề, đúng như thế và đúng thế này: Như Lai quả thực đã gây lợi lạc cho những người trên đường từ bi, hàng đại nhân, hàng Thánh giả, bằng cách ban phát cho chư vị ấy sự giáo huấn lợi ích. Như Lai quả thực đã ban sự chỉ dạy sáng suốt cho các đệ tử này, bằng cách ban phát cho chư vị sự chỉ dạy sáng suốt nhất.

Và do vậy, này Tu-bồ-đề, bây giờ ông hãy lắng nghe những gì ta nói và hãy xác quyết rằng những điều ấy sẽ an định trong lòng ông, vì ta sẽ khai mở cho ông rằng những người đã khéo đi vào con đường từ bi nên sống như thế nào, chư vị ấy nên tu tập như thế nào, chư vị ấy nên giữ tư tưởng như thế nào.

"Con xin được lắng nghe", Tỳ-kheo trẻ Tu-bồ-đề đáp, và ông ngồi xuống lắng nghe như Thế tôn dạy. Bấy giờ Thế tôn bắt đầu dạy như sau…

Chương 4:

Tiềm năng trong mọi sự việc



Bây giờ, chúng ta chuẩn bị đi sâu vào vấn đề. Bạn muốn được tốt đẹp trong kinh doanh, bạn muốn được thành công trong đời, nhưng bạn cũng có một bản năng mạnh mẽ bảo bạn rằng cuộc đời sẽ chẳng là bao nhiêu nếu nó thiếu khía cạnh tâm linh. Bạn cứ làm ra bạc triệu và cũng cứ tư duy.

Để thành công thực sự trong doanh nghiệp bạn cần một số trí tuệ thâm sâu đến với một đời sống tâm linh. Như thế, bạn có thể có cái bánh và cũng có thể ăn nó nữa. Trong chương này, chúng ta sẽ đề cập tiềm năng trong mọi việc - cái mà những người theo Phật giáo gọi là "không" - nhưng xin đừng lo lắng về cái tên mới lạ này, hoặc mường tượng nó ra ngay. Nó chẳng hề là những gì mà từ này gợi ý, và nó, hoàn toàn đơn giản, là bí mật của mọi thành công.

Tốt nhất có lẽ nên khởi đầu bằng một sự trao đổi đáng ngạc nhiên giữa Đức Phật và vị đệ tử Tu-bồ-đề của Ngài.

Tỳ-kheo trẻ tuổi Tu-bồ-đề cung kính bạch Thế tôn như sau:

Bạch Thế tôn, loại giáo lý đặc biệt này tên là gì? Chúng con phải nghĩ đến nó như thế nào?

Đức Phật trả lời:

Này Tu-bồ-đề, đây là giáo lý về "trí tuệ toàn hảo" và các người phải nghĩ đến nó như thế.

Tại sao vậy? Vì rằng, này Tu-bồ-đề, chính cái trí tuệ toàn hảo này mà Như Lai giảng dạy là cái trí tuệ toàn hảo có thể không bao giờ hiện hữu. Và quả thực đây là lý do tại sao chúng ta có thể gọi nó là "trí tuệ toàn hảo".

Này Tu-bồ-đề, hãy nói cho ta biết, ông nghĩ gì? Có giáo lý nào mà Như Lai từng giảng dạy không?

Và Tu-bồ-đề cung kính bạch:

Không, bạch Thế tôn, không hề có. Không bao giờ có thể có giáo lý nào mà Như Lai có thể giảng dạy.

Bằng những lời này, **Năng đoạn kim cương** có vẻ như nổi lên trong cái thế giới không-mang-ý-nghĩa (không, vô ngã, vô niệm) mà tiếc thay, trong văn hóa của chúng ta, Phật giáo bị hiểu là thế giới ấy. Nhưng tuyệt nhiên không phải như vậy.

Hãy xem những gì được nói ở đây và tại sao như thế, rồi hãy cố gắng nhìn xem Phật giáo có thể được áp dụng thế nào trong cuộc sống doanh nghiệp của chúng ta. Bởi vì quả thực Phật giáo có thể được áp dụng, ngôn thuyết của Phật giáo chứa đựng những bí mật thực sự cho một cuộc sống hoàn toàn thành công.

Tựu trung, đối thoại trên có vẻ như sau:

Tu-bồ-đề: Chúng con sẽ gọi kinh này là gì?

Đức Phật: Hãy gọi là *Trí tuệ Toàn hảo.*

Tu-bồ-đề: Chúng con sẽ nghĩ về kinh như thế nào?

Đức Phật: Hãy nghĩ đến kinh như là trí tuệ toàn hảo.

Và nếu ông muốn biết tại sao, thì đấy là vì cái trí tuệ toàn hảo mà ta đang viết về là cái trí tuệ toàn hảo không hề hiện hữu - và đấy chính là lý do tại sao ta quyết định đặt tên kinh này là *Trí tuệ Toàn hảo*. À này, Tu-bồ-đề, ông có nghĩ rằng cuốn kinh này là một cuốn kinh?

Tu-bồ-đề: Không ạ. Chúng con biết rằng Ngài không bao giờ viết kinh.

Cái then chốt ở đây, và cái chìa khóa cho năng lực ẩn giấu trong tất cả mọi sự vật, là lời khẳng định rằng "Bạn có thể gọi cuốn kinh là một cuốn kinh, và bạn có thể nghĩ về cuốn kinh như một cuốn kinh, vì nó chưa bao giờ có thể là một cuốn kinh". Lời khẳng định này có một ý nghĩa rất rõ ràng và rất cụ thể; nó không phải là một loại chữ nghĩa rắc rối vô ích, và trong nó chứa đựng tất cả những gì mà bạn cần biết để được thành công trong cuộc sống cá nhân và cuộc sống doanh nghiệp của bạn.

Hãy lấy một thí dụ rất thông thường từ cuộc sống doanh nghiệp để minh họa cái ý niệm về tiềm năng này. Đó là thí dụ về bất động sản.

Khi mới khởi đầu tại Andin, chúng tôi thuê một hay hai phòng trong một văn phòng lớn của một công ty kim hoàn gần tòa Empire State Building. Ofer và Aya, hai chủ sở hữu, ngồi trong một căn phòng nhỏ kế bên một phòng hơi lớn hơn, phòng ngăn này là nơi Udi (người thợ kim cương), Alex (người tạo mẫu kim hoàn), Shirly (cô phụ trách máy vi tính) và tôi ngồi quanh một cái bàn lớn. Kim cương được phân loại để trên mé bàn, cùng với những hóa đơn cần được đưa vào máy vi tính ở góc bên kia. Trong khi đó, tôi ngồi bên điện thoại ở một góc khác, cố tìm ra tên các thư ký của những người mua kim hoàn lớn khắp thành phố, như thế, chúng tôi có thể liên lạc trực tiếp với người có quyền quyết định.

Một hàng khoảng 15 chiếc nhẫn được sao chụp trên một mặt giấy mà Ofer và Aya chạy quanh và chỉ cho mọi người xem. Làm việc cho họ cũng khá ngộ vì họ chẳng biết chút gì về doanh nghiệp ở Mỹ, và nghịch đời thay, họ lại có khả năng sáng tạo hơn nhiều vì rằng họ chẳng cần để ý tới tất cả những công việc vốn không thể làm được (mà lại làm được), hoặc tất cả những gì mà bạn tuyệt đối không được phép làm (giống như mặc một chiếc áo thun bóng bầu dục của đội Dallas Cowboys để đi dự một cuộc họp với các ủy viên điều hành của một trong những nhóm kinh doanh lớn nhất thế giới).

Ofer có thể bước vào và hỏi chúng tôi những câu hỏi ngớ ngẩn về nước Mỹ như: “Theo lịch thì ngày mai là ngày lễ Groundhog[1]. Đấy có phải là một ngày quốc lễ không? Các bạn có được nghỉ ngày ấy không nhỉ? Chúng tôi có phải trả lương ngày ấy cho các bạn không? Và đôi khi, chúng tôi nói với ông ta rằng đấy là một ngày lễ *rất quan trọng ở Mỹ.*

Mặt khác, họ lại không thể hiểu tại sao ai cũng muốn về nhà trước 11 giờ đêm và thường thì chúng tôi làm việc tới giờ ấy, đôi khi còn khuya hơn. Thời gian về tu viện của tôi mất gần hai giờ, và vì vậy tôi phải về nhà khoảng 1 giờ sáng, và đến 6 giờ sáng phải thức dậy để lên xe vào lại thành phố.

Kim cương và các đồ trang sức được đưa đến từ xưởng chế tạo ở Israel và đi thẳng đến khách hàng. Tôi nghĩ người ta tưởng chúng tôi có những phương tiện sản xuất riêng nhưng rốt lại vẫn là chạy xuống trụ sở Brinks Armored ở Đại lộ số 5 và đường 47 mà bóc hết các nhãn hiệu khác ra khỏi chiếc hộp vừa mới từ Tel Aviv tới rồi dán lên đó một trong những nhãn hiệu của chúng tôi có ghi tên khách hàng, rồi đưa nó lên văn phòng ở tầng lầu kế tiếp.

Tôi nhớ có một sự việc gây hốt hoảng khi tôi mở chiếc hộp như thế ra để chia cho hai khách hàng. Tôi thấy bên trong chiếc hộp là một đống nhẫn kim cương pha đồng. Tôi mang kiện hàng chạy xuống trở lại tầng 30 rồi gọi điện thoại tới tấp đến Trung Đông. Vấn đề ở đây là vàng 14 ca-ra có thể được làm ra bằng nhiều cách. Trong hệ thống ca-ra đối với vàng (trái với hệ thống ca-ra đối với kim cương), 24 ca-ra là biểu hiện của vàng ròng; dùng cho đồ trang sức thì vàng ròng là quá mềm với điều kiện bình thường, một chiếc nhẫn 24 ca-ra sẽ bị long ra. Do đó, chúng tôi trộn thêm vào đó các kim loại khác để làm cho nó cứng hơn.

Nếu pha trộn các kim loại khác vào theo tỷ lệ một phần tư thì chiếc nhẫn trở thành 18 ca-ra và v.v… Thông số ca-ra đúng quy định tại Mỹ là 18, 14, và 10 ca-ra. Kim loại mà bạn thêm vào để làm cho chiếc nhẫn cứng hơn cũng xác định nó đạt tới màu gì. Nếu bạn thêm niken, vàng sẽ mang màu vàng nhạt hơn. Nếu bạn thêm đồng, vàng sẽ mang màu đỏ bóng.

Các cách pha trộn khác tạo ra các màu sắc khác. Người Mỹ có xu hướng thích các màu vàng nhạt hơn; người châu Á thì thường chuộng các màu vàng đậm; và nhiều người châu Âu lại chuộng một màu gần như màu đồng. Món hàng đặt của chúng tôi đã được chế nhầm theo màu châu Âu.

Đây là một trong những ký ức mà tôi quý nhất về những năm đầu của công ty: tất cả chúng tôi gồm ba hay bốn người đổ xô đến một xưởng xi mạ đông đúc chật chội, và cố gắng tìm người chủ để thêm một lớp vàng màu vàng (đắt tiền) lên trên món vàng màu đỏ nhạt. Tôi ngồi cùng với mấy tỷ phú tương lai này, quanh một chiếc bàn chung với chừng 15 cô gái người Puerto Rico, Ofer và Aya đang oang oang chỉ bảo nhau bằng tiếng Hebrew, các cô gái đang oang oang bằng tiếng Tây Ban Nha, không ai có thể hiểu được tại sao chúng tôi dùng vàng mạ vàng, và lát sau chúng tôi kề vai nhau cúi chụm vào những chiếc nhẫn kim cương này mà quét lên chúng bằng những hóa chất đặc biệt để các hóa chất này che đi những phần mà chúng tôi không muốn chuyển sang màu vàng.

Thế rồi chúng tôi có cơ hội mở xưởng của chính mình. Xưởng này cũng gần như thế, một căn phòng ở dưới đường phố tại Manhattan với những bức tường to lớn bằng những thanh sắt chạy qua nền xi-măng, cùng với cái hầm két đầu tiên của chúng tôi. Ở đây cũng có những điều để nhớ mãi: Cái đêm chúng tôi rời chỗ cũ, chúng tôi đã làm rách bung tấm thảm và phải bò lê khắp mà sục sạo các mảnh vỡ của kim cương mà chúng tôi đã làm rơi xuống trong suốt mấy tháng làm việc vừa qua (cũng tới vài trăm mảnh). Một cô nhân viên bị kẹt trong căn phòng mới lập dưới hầm ngầm suốt cả đêm do sự cố, và chồng cô ta không hiểu vì sao chúng tôi có thể làm việc đến quá trễ như vậy. Tôi thì đẫm mồ hôi trong bộ đồ vest độc nhất của tôi (nó bằng len) suốt mùa hè ẩm thấp của New York; đấy là vì thầy của tôi dặn kỹ rằng tôi phải luôn luôn ăn mặc đúng tư cách - tôi phải mặc nó suốt ngày và không bao giờ được cởi áo ra, không được nới lỏng cà-vạt.

Sau chừng sáu tháng làm việc tại cái xưởng bé tẹo, chúng tôi quyết định đã đến lúc phải dời đi nơi khác. Chúng tôi có nên đánh liều mà dời xuống quận Diamond không? Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng tôi mướn một chỗ lớn hơn nhưng các đơn đặt hàng lại giảm xuống? Còn nếu chúng tôi mướn một chỗ nhỏ hơn nhưng các hóa đơn đặt hàng lại tăng nhiều thì sao? Làm sao chúng tôi có thể thực hiện cho hết?

Cho nên, chúng tôi chọn chừng phân nửa một tầng lầu của một cao ốc cũ kỹ nằm sát ngoài khu chính - một giải pháp thỏa hiệp giữa sự liều lĩnh mướn một chỗ lớn và sự yên tâm về giá thuê rẻ. Tôi ngồi một mình trên ghế trong "phòng kim cương" (một phòng bé tí); đôi khi tôi làm việc trong "phòng kế hoạch" (một phòng rất nhỏ lại được dùng làm phòng đợi nữa); hoặc ở đâu đó trong phòng két (một loại phòng nhỏ hẹp không có chỗ ngồi chỉ đủ cho hai công nhân gần giống như hai xác ướp trong một quan tài bằng đá). Nhà xưởng là một phòng lớn hơn có độc nhất một máy đánh bóng để trong góc.

Trong vòng một năm, chúng tôi đã có doanh số bán gấp đôi (điều này gần như xảy ra hàng năm trong suốt khoảng 10 năm) và việc đánh liều mướn một chỗ lớn đã trở thành bắt buộc phải thực hiện. Chúng tôi thực sự phải thúc cùi chỏ vào nhau; có một nhận xét khôi hài rằng một phân Anh (inch) của khoảng cách giữa hai bàn làm việc của bạn được tính theo

mỗi ngàn đô la lương của bạn và thế thì bấy giờ tôi có được 15 phân Anh. Vì các lý do an toàn, chúng tôi không tiếp những người cung cấp kim cương, và do đó chúng tôi đứng ngoài mà thương lượng ở hành lang giữa phòng ngoài (được gọi là một cái "bẫy người") và phòng đợi, do đó những người mua bán kim cương khác sẽ không nghe được giá cả mà chúng tôi nêu ra cho người đầu tiên. Hãy tưởng tượng rằng bạn đứng trong một hành lang nhỏ hẹp, lù mù, tay cầm gói giấy nhỏ chứa hàng ngàn viên kim cương nhỏ xíu, cố cao giọng át tiếng ồn của một cái xưởng đằng sau bạn, nhưng lại cố đừng để cho những người đang ngồi phía trước bạn nghe, rồi tính toán tổng số tiền mua đối với nhiều cấp loại khác nhau, lãi suất và giảm các số tiền trả vì đối thủ của bạn cũng làm như thế. Người ta thường cảm thấy đây như là một cuộc chiến đấu giữa các kiếm sĩ được tổ chức trong một căn phòng hẹp.

Nhân tiện, một "cái bẫy người" là một khu đặc biệt trong các hãng kim cương, tại đó người khách từ ngoài bị dò xét khi vào trong cửa trước, bị camera kiểm tra hoặc bằng kính chắn đạn khi cửa ngoài đóng lại, và rồi bị dò xét khi qua cửa thứ hai để vào khu nhà chính của công ty. Một thiết bị điện ngăn không cho cả hai cửa mở cùng một lúc. Điều này đưa đến một số tình trạng bi hài khi bạn là người cuối cùng đi ra vào buổi tối và đã qua khỏi cửa trong nhưng lại quên chìa khóa cửa ngoài.

Khi đã đến giai đoạn này, chúng tôi thực hiện bước an toàn là mướn thêm nửa kia của tầng lầu. Khi toàn bộ tầng lầu trở lại tình trạng khoảng cách giữa các bàn làm việc chừng 20 phân Anh thì chúng tôi mướn thêm một tầng nữa và nối hai tầng với nhau bằng một cầu thang. Chúng tôi cứ trở đi trở lại với tình trạng khoảng cách các bàn làm việc là 20 phân Anh trong khi luôn luôn đạt gấp đôi doanh số bán, và chúng tôi mướn tầng lầu kế cận nhất mà chúng tôi có thể mướn được - không may tầng này lại cách tầng cũ hai tầng.

Lần kế tiếp chúng tôi lại cần nhiều không gian hơn nhưng tuyệt chẳng có tầng nào để dọn đến nữa. Chúng tôi kiểm tra cao ốc, sát ngay cạnh, đấy là một kiến trúc gồm ít tầng hơn, nhưng chúng tôi cũng không kiếm được tầng nào ở đấy. Do đó, chúng tôi mướn một tầng lầu cách chúng tôi một cao ốc đủ cao để vượt khỏi cao ốc nằm giữa, rồi chúng tôi giăng mạng dây một cách hoàn toàn bất hợp pháp xuyên qua khoảng không bên trên cao ốc thấp hơn kia để rồi móc vào các máy vi tính. Trông nó giống như những dây phơi quần áo mà bạn giăng giữa các cao ốc chung cư ở Brooklyn, nhưng ở đây thì giữa các tháp bằng thép và kính tại trung tâm Manhattan.

Bây giờ, chúng tôi đang gặp tình trạng khó khăn khi phải nhiều lần lên xuống đường phố với những gói lớn đựng kim cương - và cả hồng ngọc, bích ngọc, tử ngọc và cả tá ngọc khác nữa - để làm việc giữa các phòng phân loại trong các cao ốc khác nhau. Thật là nguy hiểm, và quận Diamond đã bắt đầu lan rộng tới khu của chúng tôi, tiền thuê nhà đất luôn luôn tăng lên. Chúng tôi phải có một quyết định về việc làm sao để công ty của chúng tôi có trụ sở vững vàng vì vào lúc này, công ty đã có lợi tức là nhiều triệu đô la mỗi năm và có khoảng một trăm nhân viên. Do đó, chúng tôi quay trở lại vấn đề tài sản thực sự và tiềm năng của các sự việc.

Một nhà doanh nghiệp có tiếng ở New York phải có tờ *The Wall Street Journal* (Nhật báo phố Wall) vào mỗi buổi sáng. Vấn đề đọc hay không đọc nó không quan trọng (tôi có cảm

nhận rằng rất ít người thực sự đọc nó), điều quan trọng trong nhiều công ty là người ta nhìn thấy bạn cặp một tờ báo này trong cánh tay khi bạn hăng hái bước vào các cửa chính mỗi sáng. Còn tốt hơn nữa là phải đoán chắc rằng tờ báo ấy được giao đến phòng bạn mỗi ngày - được đút vào cửa văn phòng của bạn vào khoảng 9 giờ sao cho tờ *The Wall Street Journal* được thấy rõ từ hành lang. Còn về cái lúc chín giờ là sao cho tờ báo có thể ở đó cho đến khi bạn ung dung vào phòng khoảng lúc 9 giờ 30. Mỗi nhân viên cấp dưới đi qua cửa phòng bạn trước lúc này sẽ trông thấy tờ báo còn ở đấy, bằng chứng tích cực rằng bạn chưa đến văn phòng và họ sẽ được nhắc nhở rằng bạn là ông chủ, và chẳng cần phải đâm sầm vào đấy lúc 9 giờ 50.

Vài lần tôi cũng có đọc The Wall Street Journal, thường là vì tò mò. Ở trang nhất, qua phía bên phải (vì khoảng phía bên trái, kín đặc tin tức trong nước và thế giới), sẽ có một bài viết rất thú vị về một nhà doanh nghiệp cỡ như George Soros, đã thực hiện việc đầu tư rất táo bạo và thành công rực rỡ. Vị này được ca tụng như là người "nhìn xa trông rộng" có trí tuệ vượt xa những người khác trong thương trường, người đã có lòng can đảm và sự tự tin để tiến lên thiết lập những quân bình mới về lợi nhuận trong khi những doanh nhân kém trí hơn và bảo thủ hơn tụt lại đằng sau.

Ở trang bốn có thể có một bài về doanh nghiệp đang lúng túng vì việc quản trị đã trở nên lỗi thời và kẹt cứng về các phương cách; tất cả các Phó Chủ tịch đều bị Ban Quản trị tẩy chay và vị Chủ tịch đã bị thay thế. Một tuần hay một tháng sau khi mở tờ nhật báo ra (thực ra tôi vẫn thường rút trộm một tờ dưới khe cửa của một Phó Chủ tịch khác, và đặt nó lại chỗ cũ trước khi ông ta vào phòng). Trên trang nhất có thể có một bài ca ngợi một công ty cứ trung thành theo những phương pháp được sử dụng, thử thách qua nhiều năm và trong quý này đã đạt lợi nhuận lớn. Họ là một công ty được một người lãnh đạo có trí tuệ gắn chặt với những nguyên tắc của quá khứ. Thế rồi ở trang bốn có thể có một bài phê bình gay gắt về một nhà tư bản khờ dại đã dùng vốn của công ty mình một cách táo bạo, thiếu thận trọng.

Điều gây ấn tượng với tôi là những thiên tài táo bạo trong một tháng có thể là những anh khờ táo bạo vài tháng sau. Và tên của những anh khờ bảo thủ trong tháng này có thể là tên của những thiên tài táo bạo về sau. Hoặc có thể nhà thiên tài táo bạo vẫn tiếp tục cất cánh, hoặc anh khờ bảo thủ vẫn tiếp tục lụn bại. Dù thế nào đi nữa, hình như chẳng có ai lưu ý rằng *hầu hết những thành tựu khác nhau một cách ngẫu nhiên hình như vẫn tiếp diễn từ chính cùng những hành động được thực hiện bởi một hay cùng những cá nhân hay công ty.*

Điều này ứng dụng vào vấn đề bất động sản như thế nào? Điều này cho thấy một "tiềm năng" như thế nào? Hãy nghĩ đến những câu hỏi mà chúng tôi vẫn đặt ra khi chúng tôi đang suy tính làm sao để có được một cao ốc cho chính chúng tôi sau nhiều năm, cứ phân vân về việc thuê hay không thuê, mở rộng hay không mở rộng. Chúng tôi có nên thực hiện bước vĩ đại này hay không?

Trong tình thế này, các nhà doanh nghiệp mỗi người đều khởi đầu những toan tính riêng của họ, nhận định những thuận lợi hay không thuận lợi. Một cao ốc mới và lớn sẽ gây ấn tượng cho khách hàng của chúng tôi, tạo thêm một ấn tượng về sức mạnh cả cho họ lẫn những người cung cấp hàng cho chúng tôi. Hoặc có thể họ nhận thức rằng chúng tôi đã mở

rộng vượt ngoài khả năng của chúng tôi - có thể các khách hàng sợ rằng chúng tôi sẽ phải tăng giá để trang trải những chi phí mới, và có thể những người cung cấp sẽ nghĩ rằng họ đã bán đá quý cho chúng tôi với giá rẻ - rằng chúng tôi có được cao ốc mới bằng chi phí của họ.

Có thể việc rời khỏi quận Diamond sẽ làm cho tình hình trở nên khó khăn và liều lĩnh hơn đối với những người cung cấp đá quý trong việc mang hàng đến mỗi khi chúng tôi cần họ. Có thể tiền tiết kiệm do không phải thuê mướn cơ sở sẽ cho phép chúng tôi trả giá cao hơn cho họ, chúng tôi sẽ thu hút nhiều nhà buôn hơn và làm ra nhiều tiền hơn.

Ngược lại việc di chuyển mới sẽ làm cho tình hình trở nên khó khăn hơn đối với các nhân viên đến chỗ làm việc, họ phải mất thêm nửa tiếng đồng hồ cho việc đi lại bằng xe điện ngầm sẽ buộc những người tốt phải bỏ việc và tìm kiếm công việc gần quận Diamond hơn. Hoặc có thể người ta thích khu vực yên tĩnh tại cơ sở mới của chúng tôi, West Greenwich Village - nơi có những cửa hàng và nhà hàng kỳ lạ với những đĩa thức ăn lớn hơn nhiều so với khu trung tâm.

Có thể giá trị tài sản của công ty sẽ tăng vọt lên khi chúng tôi dời đến đó, và cộng thêm một khoản lớn tiền lãi suất đầu tư cho những người sở hữu. Hoặc có thể thị trường bất động sản New York sẽ trải qua một sự tụt giá đột ngột và chúng tôi sẽ bị kẹt vào những thanh toán thế chấp cao.

Có thể việc tổ chức quy mô và việc thực hiện tất cả các hoạt động sản xuất trong một cao ốc sẽ cho phép chúng tôi hạ giá và thắng đậm trên thị trường. Hoặc chi phí để duy trì điều kiện sản xuất lớn sẽ dần dần bóp chết chúng tôi.

Những ai trong các bạn đã từng thực hiện kinh doanh đủ lâu và thực sự chân thực với chính mình đều biết rằng, trong trường hợp này các sự việc có thể dễ dàng diễn ra theo một trong hai cách. Nếu bạn mua cao ốc và mọi việc suôn sẻ thì bạn là một thiên tài. Đấy là một thành công lớn. Nếu bạn mua mà mọi việc trở nên xấu đi thì bạn là một thằng khờ liều lĩnh. Nếu bạn không mua cao ốc mà mọi việc suôn sẻ, hay nếu bạn không mua và mọi việc không suôn sẻ - thì bạn biết đấy, người ta sẽ gọi bạn là gì. Và bạn biết rằng dù cách thế nào thì bạn vẫn là một người mà thôi.

Rất nhẹ nhàng nhưng chắc chắn, điều này đưa chúng ta đến khả năng tiềm ẩn của các sự việc.

Một cuộc kinh doanh bất động sản như việc mua một tòa cao ốc lớn gồm chín tầng của tập đoàn Andin International ở khu phía Tây của Manhattan là một thí dụ hay về tiềm năng hay cái mà những Phật tử gọi là "tính không".

Điều quan trọng để hiểu ở đây là trong vấn đề cao ốc và việc mua cao ốc có mọi loại tiềm năng để trở thành việc tốt hay xấu, tất cả đều có trong cùng một lúc.

Nếu chúng tôi mua cao ốc và giá trị bất động sản ở New York tụt xuống (và tôi e rằng chính điều này xảy ra khi chúng tôi mua tòa cao ốc của mình) thì việc mua cao ốc là một việc không tốt - đối với những người chủ công ty của chúng tôi, Ofer và Aya.

Nếu chúng tôi mua cao ốc và đột nhiên tất cả các trưởng phòng đều có khoảng không gian văn phòng rộng hơn họ có trước đây thì việc mua này là một việc tốt - đối với các trưởng phòng.

Nếu chúng tôi mua cao ốc và tất cả các nhân viên ở New Jersey phải mất thêm nửa giờ để đi lại hàng ngày thì đó là một việc không tốt đối với họ. Nhưng đó lại là một việc tốt cho tất cả những ai ở Brooklyn, họ tiết kiệm được thời gian đi lại hàng ngày.

Nếu chúng tôi mua cao ốc và nó gây cho những người cung cấp hàng cho chúng tôi cái ấn tượng rằng chúng tôi mạnh về tài chính thì đó là một việc tốt - đối với chúng tôi. Nếu nó gây cho họ ấn tượng rằng chúng tôi thắng đậm họ thì đó là việc xấu đối với chúng tôi.

Nhưng sẽ thế nào nếu chúng ta bỏ qua cái "đối với chúng tôi" và "đối với họ"? Sẽ thế nào nếu chúng ta thử đánh giá xem tòa cao ốc hay việc mua tòa cao ốc trong chính nó là việc tốt hay việc xấu? Nếu bạn suy nghĩ về nó dù trong một chốc thì câu trả lời rõ ràng sẽ là, trong chính nó, việc mua tòa cao ốc không phải là tốt cũng không phải là xấu - nó chỉ tùy thuộc vào cái nhìn của người nào. Nó sẽ là tốt đối với những ai có lợi từ nó và sẽ là xấu đối với những người bị thiệt hại vì nó. Nhưng không có cái tốt hay cái xấu sẵn có về việc mua tòa cao ốc - nó không có tính chất ấy trong chính nó và của chính nó. Nó *trống rỗng*, không có tính chất nào như thế.

Và đây chính là ý nghĩa của không: các sự việc có thể diễn ra theo một cách nào đó, không có "sự việc" nào về tòa cao ốc trong chính nó và của chính nó, nó hoàn toàn tùy thuộc vào thể cách nhận thức của chúng ta về nó. Đây là cái tiềm năng trong các sự việc.

Cũng nên nhớ, mọi sự trên đời đều giống như thế. Có phải trong chính nó và của chính nó, việc đi đến nha sĩ để giải phẫu chân răng là một việc xấu không? Vâng, nếu đó là một việc xấu thì nó phải xấu đối với tất cả mọi người. Nhưng hãy suy nghĩ về nó - bất kể là nó có vẻ xấu như thế nào đối với chúng ta, việc giải phẫu chân răng có thể là một điều gì tốt cho những người khác. Một nha sĩ không đạo đức có thể nhận thức rằng đó là một cơ hội rất tốt để kiếm tiền trả học phí đại học cho cậu con trai; đối với một cô y tá thì điều đó thể hiện sự đảm bảo cho công việc; đối với người bán các dụng cụ về răng thì đó là một cơ hội để bán thêm một hộp ống tiêm nữa. Ngay cả quá trình đau đớn như thế cũng không có tính chất cố hữu của một việc tốt hay một việc xấu. Trong chính nó và của chính nó, nó độc lập với thể cách nhận thức về nó của những người khác nhau, nó không có tính chất nào như thế; nó là trung tính, trống không hay trống rỗng. Tóm lại, nó có cái "không tính", và điều này - theo các kinh điển thâm sâu nhất về trí tuệ Tây Tạng cổ - là cái khả năng tiềm ẩn và tối hậu của nó.

Những người xung quanh ta đều như nhau: Hãy suy nghĩ về những người tại nơi làm việc của bạn hay làm bạn bực mình nhất. Hình như về phía của chính họ, họ có một tính

chất hay bản chất gây bực bội. "Việc gây bực bội" có vẻ như xuất phát hay bắt nguồn *từ* họ *đến* bạn. Tuy vậy, hãy suy nghĩ về nó. *Một người nào đó* (có thể là một nhân viên khác, có thể là một ai đó trong gia đình của họ, một người vợ hay một đứa con) nhận thấy họ rất thân thương và khả ái. Khi những người này nhìn thấy họ trong phòng như bạn nhìn thấy họ đang làm hay đang nói chính những sự việc ấy thì những người này nhìn thấy một cái gì tốt.

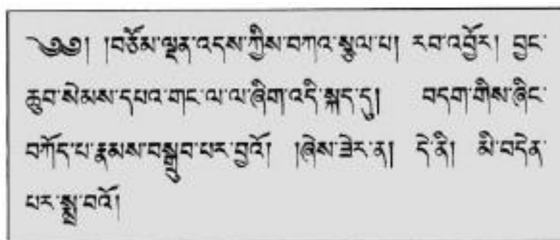
Rõ ràng là không có "việc gây bực bội" nào xuất phát từ cá nhân ấy đến với họ - điều này chứng tỏ một cách rất đơn giản rằng đây không phải là một tính chất bên trong của những cá nhân ấy. Họ không có tính chất nào như thế bên trong chính họ, nếu không thì nó đã biểu lộ ra cho những người khác thấy nữa; đúng hơn, giống như những màn hình trống trơn, họ là trung tính và những người khác nhau trông thấy những điều khác nhau ở họ. Đây là một bằng chứng rất đơn giản và không thể phủ nhận về không tính hay khả năng tiềm ẩn. Và bất cứ điều gì khác trong thế giới này cũng đều giống như vậy.

Bây giờ chúng ta có thể quay trở lại và hiểu những gì mà Đức Phật đã nói về cuốn kinh này. "Ông có thể gọi cuốn kinh là một cuốn kinh, và ông có thể nghĩ về cuốn kinh như là một cuốn kinh vì nó chưa bao giờ là một cuốn kinh". "Bạn có thể nói rằng việc mua một tòa cao ốc là một điều tốt, và bạn có thể nghĩ về việc mua tòa cao ốc như là một điều tốt bởi vì hoàn toàn tự chính nó, việc mua tòa cao ốc chưa bao giờ là một điều tốt (hay là một điều xấu); tức là từ phía chính nó, nó độc lập với thể cách mà chúng ta nhìn thấy nó".

Vậy, tất cả điều này có gì liên hệ với doanh nghiệp? Khả năng tiềm ẩn này có thể là chìa khóa cho thành công cả trong cuộc sống cá nhân và trong doanh nghiệp của chúng ta như thế nào? Để được như vậy, chúng ta phải biết những nguyên tắc đằng sau việc sử dụng tiềm năng này vận dụng như thế nào.

Chương 5:

Những nguyên tắc sử dụng tiềm năng



Trong chương trước chúng ta đã nói về khả năng tiềm ẩn trong tất cả mọi sự việc - điều mà các Phật tử gọi là "tính không". Chúng ta thấy rõ ràng rằng không có gì đã từng xảy ra cho chúng ta là một việc tốt hay xấu *từ phía chính nó*, bởi vì - nếu như vậy thì bất cứ người nào khác cũng sẽ kinh nghiệm nó theo cách như thế. Chẳng hạn, người gây bực bội cho chúng ta ở nơi làm việc cũng sẽ gây ấn tượng đúng như thế đối với bất cứ ai khác, nếu sự "gây bực bội" của người ấy là một cái gì đó ở bên trong xuất phát ra khỏi người ấy và bay khắp phòng đến với chúng ta. Tuy nhiên, trong thực tế hầu như luôn luôn có ai đó nhận thấy người ấy là tốt và dễ thương.

Thật ra vấn đề này có hai hàm ý quan trọng:

1. Bên trong anh ta, người này không có tính chất gây bực bội hay tử tế. Tự người ấy từ phía chính mình là "trống không" hay "trung tính" hay "không".
2. Lý do khiến chúng ta đưa ra nhận xét cá nhân rằng người này gây bực bội phải xuất phát từ đâu đó khác.

Thế thì nó xuất phát từ đâu? Câu trả lời nằm trong những nguyên tắc đằng sau việc tháo mở các khả năng tiềm ẩn trong các sự việc, những nguyên tắc để sử dụng khả năng này để thành công trong doanh nghiệp và trong đời sống cá nhân của chúng ta. Đây là những gì Đức Phật đã dạy trong kinh **Năng đoạn kim cương** về việc thực hiện một doanh nghiệp toàn hảo và một cuộc sống toàn hảo - một thế giới toàn hảo hay thiên đường.

Thế tôn dạy:

Này Tu-bồ-đề, giả sử một số môn đệ trên con đường từ bi đã nói rằng: "Tôi đang nỗ lực để tạo ra một thế giới toàn hảo". Họ bảo thế là không đúng sự thật.

Năng đoạn kim cương

Đại sư Choney Lama giải thích những dòng khó hiểu trên theo cách sau đây:

Đức Phật muốn chỉ ra rằng để cho một người đạt đến một trạng thái cao nhất của hiện hữu mà trước đây chúng ta đã nói đến, trước tiên người ấy phải tạo ra một thế giới toàn hảo mà trong đó người ấy đạt được trạng thái cao nhất này. Vì thế, *Thế tôn bảo Tu-bồ-đề:*

Giả sử một số môn đệ trên con đường từ bi đã nói hay tự nghĩ rằng: "Tôi đang nỗ lực để tạo ra một thế giới toàn hảo." Và giả sử đồng thời họ tin rằng những thế giới toàn hảo có thể hiện hữu từ phía chính họ và rằng sự tạo ra những thế giới này có thể hiện hữu từ phía chính nó. Trong trường hợp này, *họ bảo thế là không đúng sự thật.*

Đức Phật tiếp tục tự giải thích trong những dòng kế tiếp của kinh **Năng đoạn kim cương**:

Tại sao như vậy? Vì Như Lai đã tuyên bố rằng: "Những thế giới toàn hảo mà chúng ta đang nỗ lực để tạo ra có thể chưa từng hiện hữu. Và đây đúng là lý do tại sao chúng ta có thể gọi chúng là những thế giới toàn hảo".

Ở đây bạn có thể nghĩ đến một "thế giới toàn hảo" như một "doanh nghiệp toàn hảo". Điểm đầu tiên: sẽ là sai lầm nếu bảo rằng doanh nghiệp toàn hảo có thể hiện hữu từ phía chính nó. Một quyển sách, mua tòa cao ốc, hay một anh chàng gây bực bội ngồi bên cạnh bạn ở nơi làm việc - không có thứ nào trong những thứ này, không có gì cả, xuất phát từ phía chính nó. Không có thứ gì trong chúng là một điều xấu hay một điều tốt để xảy ra từ phía chính nó - bởi vì nếu nó là tốt hay xấu thì bất cứ ai cũng cảm nhận nó là tốt hay xấu.

Nhưng mỗi người lại không cảm nhận sự việc như nhau. Cho nên những thứ này là trống không, hay trung tính hay cái mà các Phật tử gọi là "không"; thế mà chúng ta lại cảm nhận một vài sự việc là tốt, và những sự việc khác là xấu. Nếu điều tốt hay điều xấu không phát sinh từ chính các sự việc thì nó phát sinh từ đâu? Nếu chúng ta giải quyết được khúc mắc này thì có lẽ chúng ta có thể *khiến các sự việc xảy ra theo cách chúng ta muốn.*

Rõ ràng là đôi lúc ta biết rằng cách chúng ta nhìn sự vật phát sinh từ chính chúng ta. Chúng ta cảm nhận rằng một người nào đó tại nơi làm việc là gây bực bội hay gây cảm hứng tích cực là một vấn đề của chính những nhận thức của chúng ta. Bởi vì, những người khác cũng tại nơi làm việc ấy lại thấy người ấy theo nhiều cách khác, thậm chí đối nghịch lại với cảm nhận của chúng ta.

Thế nào là các sự việc phát xuất từ chính chúng ta? Và chúng ta có thể sử dụng hiện tượng này như thế nào để có lợi cho chúng ta?

Tôi nghĩ rằng điều quan trọng nhất trước hết hãy giải thích vì sao những sự việc này không phát xuất từ chính chúng ta. Thật dễ dàng để nói rằng cách mà ta nhìn thấy những người khác và những sự việc khác là một cái gì đó phát xuất từ tâm ý của chính ta, từ những nhận thức của chính ta. Nhưng có một điều đáng buồn là điều này *không* có nghĩa rằng ta có thể kiểm soát được cái cách thức ta nhìn nhận sự vật đúng như ta mong muốn. Không có

nhà doanh nghiệp nào trên thế giới lại *muốn* thất bại, muốn bị phá sản và cảm nhận nỗi đau khổ của những công nhân thất vọng, những người cung cấp không được trả tiền, những người vợ, chồng hay đám trẻ con buồn khổ.

Nhận thức của chúng ta về một tình trạng phá sản phát sinh từ trong tâm lý của chúng ta. Điều này, một cách nào đó, có thể là đúng, nhưng đấy không có nghĩa là tình trạng phá sản sẽ chấm dứt bằng cách mong muốn nó chấm dứt. Bất cứ điều gì làm cho chúng ta nhìn thấy các sự vật theo cách này hay cách khác đều *buộc* chúng ta phải nhìn thấy chúng theo cách ấy, bất kể đến chính chúng ta, bất kể đến những gì chúng ta muốn trong hiện tại.

Từ đây, chúng ta chuyển sang ý niệm của Phật giáo về những dấu ấn trong tâm, ý nghĩa thực sự của từ *karma* (nghiệp). Nhưng vì có quá nhiều ngộ nhận về từ này ở khắp nơi, chúng ta hãy nói kỹ về "những dấu ấn tâm linh".

Hãy nghĩ tâm của bạn như là một máy ghi băng hình, mắt, tai của bạn và tất cả những gì còn lại là những thấu kính mà bạn nhìn ra ngoài. Tất cả các núm điều chỉnh, mở tắt đều nối với ý định - với những gì bạn muốn xảy ra và tại sao. Thế thì việc ghi hình được thực hiện như thế nào? Những dấu ấn về thành công hay thất bại trong doanh nghiệp được in dấu vào tâm ta như thế nào?

Trước hết, hãy nói đến ý niệm về một dấu ấn tâm linh. Hãy nghĩ tâm như là một mẩu mát-tít (putty) rất nhạy cảm. Hễ khi nào nó được đặt đối diện với bất cứ vật gì thì vật ấy in một dấu ấn trên mảnh mát-tít. Nhưng chất mát-tít còn có một số tính chất đặc biệt khác nữa. Trước hết, nó hoàn toàn trong sáng và không thể miêu tả được - nó không giống như cơ thể của chúng ta, cũng chẳng có chút nào giống như những gì được làm bằng thịt, máu và xương.

Phật giáo không chấp nhận rằng bộ não là cái tâm mặc dù cái tâm trong một vài ý nghĩa, có thể ở đâu đó quanh vùng não. Nhưng tâm cũng mở rộng tới cuối bàn tay của bạn: Bạn có thể ý thức về ai đó đang chạm vào ngón tay của bạn, và đó là tâm của bạn ý thức. Hơn nữa, nếu tôi hỏi bạn xem có bánh kẹo ngon trong tủ lạnh ở nhà bạn không thì con mắt của tâm bạn sẽ đi đến đó - ký ức của bạn gợi lên một ít đồ vật có lẽ đang còn ở đó từ sáng nay và do đó nhờ vào thông tin của lý trí và ký ức, trong một ý nghĩa nào đó, tâm của bạn đã đi vượt khỏi những giới hạn vật lý của thế giới trước mắt bạn. Vượt qua cái thân thể vật lý của bạn và đã đi đâu đó nữa. Và nếu tôi bảo hãy nghĩ đến các vì sao hay xa hơn nữa thì tâm của bạn sẽ ở đâu nào?

Chất mát-tít tâm còn có một tính chất thú vị khác nữa: Hãy nghĩ rằng nó như một mẩu dài được kéo ra giống như một sợi mì spaghetti từ lúc đầu tiên của đời bạn cho đến lúc cuối cùng (và có lẽ ở cả hai phía còn dài hơn thế nữa nhưng bây giờ chúng ta sẽ không đi sâu vào điều này). Nói một cách khác, nó trải vượt thời gian. Những dấu ấn được tạo nơi tâm ở cấp độ thứ nhất, những dấu ấn về cấp độ ABC của bạn, được mang sang cấp độ thứ hai, và đó là lý do tại sao trước đây và cả bây giờ nữa, bạn có thể đọc toàn bộ các từ ngữ. Người phương Tây không quen nói về việc học tập như là "cố ý gieo những dấu ấn", nhưng nếu bạn nghĩ về điều này thì đấy đúng là lý do tại sao chúng ta gửi con cái đến trường. Chúng ta hi vọng rằng

những dấu ấn trong tâm của Johnny, và chúng ta hi vọng rằng những dấu ấn này sẽ vẫn còn đó khi Johnny vào được trường y, do đó chúng ta sẽ không phải chỉ phụ thuộc vào an ninh xã hội mà thôi. Chúng ta cứ chấp nhận toàn bộ ý niệm về những dấu ấn tâm linh mặc dù chúng ta chẳng suy nghĩ gì về *thể cách* vận hành của toàn bộ quá trình - chẳng hạn, làm sao mà bộ não của chúng ta lại không trở nên lớn hơn khi chúng ta già đi, trong khi nó đầy ắp tất cả những thứ ấy?

Bây giờ, chúng ta hãy nói về các loại dấu ấn buộc chúng ta phải nhìn thấy các sự việc vốn "trống không" hay "trung tính" (hay "không") một cách khác đi, thành ra tốt hoặc xấu (nhân đây, tôi dám chắc rằng bạn đã đọc đủ ở đây về "cái không" này mà bạn hiểu rằng nó không dính dáng gì tới "sự vô nghĩa" hay "những lỗ đen" hoặc cố gắng nghĩ đến cái không gì cả hay cái gì đại loại như thế. Điều này có nghĩa là những sự việc tốt hay xấu xảy đến với chúng ta không xảy đến như thế từ phía của chính chúng).

Những dấu ấn này về những cảm nhận "tốt" hay "xấu" đã được gieo theo ba cách: chúng xảy ra khi chúng ta làm điều gì đó hoặc nói gì đó hoặc cả khi chúng ta suy nghĩ điều gì đó. Cái máy quay phim (VCR - Video) gắn sẵn của chúng ta, cái tâm, thì luôn luôn ở tình trạng mở - tâm luôn luôn ghi mọi sự mà chúng ta cảm nhận qua các thấu kính của mắt hay tai của chúng ta và những thứ còn lại, gồm cả chính các ý nghĩ nữa. Khi bạn thấy mình giúp đỡ một nhân viên đang lúc khó khăn, một dấu ấn tốt được tạo ra trong tâm bạn. Khi bạn thấy mình đang có phần nào nói dối một khách hàng hay một người cung cấp hàng, một dấu ấn xấu được tạo ra trong tâm bạn.

Cái nút ý định trên máy thu hình là yếu tố quan trọng nhất quyết định việc ghi hình ảnh sẽ đậm nét như thế nào. Nếu bạn giúp đỡ một nhân viên không phải vì bạn quan tâm đến anh ta mà vì vấn đề của anh ta đang ảnh hưởng đến sản xuất, đến lợi nhuận của bạn, thì dấu ấn tốt được gieo trong tâm bạn sẽ gần như chẳng có gì. Nếu bạn giúp đỡ anh ta vì bạn biết rằng vấn đề đang thực sự làm anh ta khổ đau thì dấu ấn tốt sẽ mạnh hơn nhiều. Còn nếu bạn giúp đỡ anh ta vì bạn nhận biết rằng cái lằn ranh giữa "anh" và "tôi" là giả tạo, và rằng những gì làm thương tổn một người trong chúng ta cũng làm thương tổn tất cả chúng ta - tóm lại, vì bạn thấy mình đang đấu tranh với kẻ thù chung của chúng ta, nỗi khổ đau của con người - thì dấu ấn thực sự là một trong những dấu ấn mạnh mẽ nhất mà bạn có thể gieo.

Còn nhiều trường hợp khác cần kể đến nữa. Trước hết là những xúc cảm. Chẳng hạn, nếu bạn nói dối một cách vô hại với người cung cấp hàng vì những cảm giác mạnh mẽ của sự tức giận thì dấu ấn xấu được tạo ra ở tâm bạn là một dấu ấn mạnh hơn nhiều.

Kế đến là cái mà ta gọi là "sự xác định đúng đắn". Nếu bạn bán giá đắt cho một khách hàng do vì một nhầm lẫn chân thực, ví dụ do đọc nhầm giá cả trên màn hình máy vi tính, thì cái dấu ấn xấu được tạo ra sẽ yếu hơn nhiều so với trường hợp bạn hiểu rõ giá cả như thế là không đúng.

Khi bạn thực hiện một hành động đối với một người nào đó, điều kiện và hoàn cảnh xung quanh người ấy đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định dấu ấn mạnh yếu ra sao.

Khoảng hai ba năm sau khi tham gia vào ngành kim cương, tôi nghĩ rằng mình có thể biết về kim cương nhiều hơn nếu hiểu chúng được cắt như thế nào. Do đó, tôi bắt đầu gõ cửa các tiệm cắt kim cương kín đáo, nhỏ bé cách xa những người chào hàng kim cương trên phố 47, để cố gắng tìm kiếm ai đó có thể chỉ dạy tôi.

Tôi tìm được một trong những người cắt kim cương nổi tiếng ở đó; theo như tôi nhớ thì vào lúc đó ông ta đang làm việc với viên kim cương lớn nhất thế giới, một viên đá fancy màu vàng nhạt nặng hơn 400 ca-ra được mạng lưới cửa hàng trang sức Zales mua. Ông ta bảo thỉnh thoảng tôi cứ đến xem, nhưng chỉ thế mà thôi. ("fancy" là một cái tên để chỉ những viên kim cương có màu tự nhiên như vàng sáng hay màu nâu, hoặc màu xanh giống như viên kim cương Hope (hi vọng).

Tôi tình cờ gặp một vài thợ cắt kim cương người Nam Phi và ở chung với họ vài ngày, nhưng chỗ ấy quá lộn xộn. Cũng có vấn đề là tôi phải tìm ai đó sẵn sàng dạy tôi hơi trễ vào buổi tối, vì chúng tôi vẫn đang tất bật xây dựng doanh nghiệp Andin. Và do đó, tôi tình cờ gặp Sam Shmuelof.

"Shmuel", như chúng tôi vẫn thường gọi ông ta, là một trong những quý ông thực sự trong ngành kim cương. Bà vợ Rachel của ông ta là cánh tay phải của tôi tại Andin và là người đóng góp vào thành công của đơn vị chúng tôi. Ông đồng ý dạy cho tôi vào ban đêm và các ngày Chủ nhật: Một trong những lý do khiến có quá nhiều nhà buôn kim cương ở New York là những người Do Thái chính thống giáo vì những người trong ngành đều tôn trọng lễ Shabbat, ngày Sabath, và không ai ở Phố 47 bị ép phải làm việc vào các ngày thứ Bảy nếu người ấy có đạo.

Lần đầu tiên tôi bước vào cửa hiệu cắt kim cương, giống như cảnh Dante được Virgil dẫn vào địa ngục. Shmuel nắm lấy cánh tay tôi đưa đến một con đường nhỏ ẩn ở giữa hai tòa nhà chọc trời lát đá trên đường 47, và dẫn tôi đến một thang máy nhỏ. Thang máy ì ạch lên khoảng mười tầng và dẫn ra một hành lang hẹp, lù mù với những cửa hẹp ở hai bên. Mỗi cửa là một kết hợp kỳ lạ của sơn bị bóc và một vẻ cũ kỹ nhưng lại được khoác lên bằng những ổ khóa và then cài mới toanh, nặng nề và đẹp đẽ. Hầu hết các cửa đều có năm hay sáu biểu hiện nhỏ, rẻ tiền, được viết bằng tay ở bên trên mà về sau tôi mới biết chúng là những "biệt danh" khác nhau của một đơn vị do một người điều hành một nhà buôn kim cương nhỏ, ví dụ như một ai đó có một cái tên là "Bennie Ashtar", có thể được ghi là:

"Công ty Kim cương Quốc tế Ashtar"

(Đó có thể là một hộp đựng giày nhỏ chứa những viên kim cương lẻ mà ông ta đã cắt khoảng vài tháng trước đó, cùng với một ít viên đá rất xấu xí, không thể bán được mà ai đó đã để lại cho ông ta cách nhiều năm trước để bù cho một khoảng nợ khó đòi).

Hay "Cơ sở chế tạo đồ trang sức Toàn cầu Ben-Ash"

(Đó có thể là một ít bông tai lẻ mà có lần ông ta đã làm với một số đá quý của ông do ông nghe rằng những nhà chế tạo đồ trang sức kiếm nhiều tiền hơn những người chế tạo

kim cương và kiếm tiền dễ dàng hơn nhiều dù rằng dĩ nhiên ông chẳng có thể bán được cái nào).

Hay “Xưởng Cắt và Sửa chữa Kim cương Quốc tế Simsev”

(Đó có thể là doanh nghiệp thực sự, gồm chỉ một cái bàn với một bánh xe cắt kim cương, bao giờ cũng được đặt theo tên của những đứa con của ông này Simon và Zéeva; nhưng dù sao mọi người có thể gọi nó là cửa hàng cắt kim cương của Bennie).

Hay “Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Đá quý Hiếm và Đẹp”

(Đó có thể là hai kilô đá quý màu hồng hay bạch ngọc hình khối tổng hợp màu hồng mà ông mua từ hồi năm 1993 khi loại này đang là “mốt” được sáu tháng nhưng Bennie giữ nó lại trong bảy tháng, hi vọng giá vẫn tiếp tục lên cao, và giờ đây công ty bảo hiểm đang than phiền rằng cái bao đựng các thứ ấy chiếm quá nhiều chỗ trong tủ an toàn và ông cần phải ném chúng ra).

Khi đến gần một hành lang lạ lùng, chúng tôi bắt đầu nghe một âm thanh the thé càng lúc càng lớn hơn, một thứ gì đó giống như đến gần một cái hang lớn trong đó có hàng triệu con muỗi bị nhốt và bay tứ tung một cách điên rồ. Cửa ra vào là một thiết bị kỳ cục to lớn bằng kim loại màu xám của thép súng, không có bất cứ con số hay biển hiệu nào trên đó. Ngay góc của trần nhà, phía trên cao cửa ra vào, một camera an ninh chĩa thẳng vào chúng tôi.

Shmuel bấm chuông, và chúng tôi chờ đợi.

Không có tiếng trả lời.

Ông ta lại bấm chuông, bấm nữa, và cuối cùng có một tiếng ré lên qua cửa: “Vâng, ai đó?” (Các máy thu hình cứ luôn bị hỏng, như bạn thấy đấy, không ai có thì giờ hoặc muốn sửa chữa chúng).

“Shmuel”.

“Vâng, vâng”, và bạn nghe hết tiếng then cửa này đến then cửa nọ được mở, rồi tiếng dây xích và cuối cùng cánh cửa được mở ra.

Tiếng ồn như nổ tung và bao trùm lên đầu và tai bạn - tất cả những tiếng rít và tiếng còi rền rĩ, tiếng nổ của máy khoan nén mà bạn gặp phải trong nửa giờ đi bộ xuống một con phố ở New York nhưng giờ đây lại được ép gọn trong vài giây. Shmuel kéo tôi ra cái nhìn chằm chằm đầu tiên của người chủ cửa hiệu. “Ông ta chẳng sao đâu, ông ta cùng đi với tôi đấy” - rồi đẩy tôi qua cái bẫy người (cũng đang bị hỏng) để đi vào cửa hiệu.

Một hay hai người ngồi trên mé máy ly tâm đang kêu veo veo bất ngờ ló lên và kiểm tra xung quanh - không phải trộm cướp, không phải khách hàng tiềm năng - rồi lại thụt xuống

để kiểm tra xem có chút xíu kim cương nào bị bánh xe mài lạm đi khi họ ngẩng đầu lên hay không.

Có khoảng năm cái bàn dài được xếp như những khúc xương sườn suốt cả phòng. Mỗi bàn được gắn sâu vào trong bằng ba hay bốn bánh xe kim loại có gai, đối diện với mỗi bánh xe là một người thợ cắt ngồi trên một ghế cao, cúi người xuống viên đá. Các chỗ ngồi được đặt ở mỗi bên để tiết kiệm khoảng không gian văn phòng quý báu trong một số khu vực đất đai đắt tiền nhất thế giới - sao cho mỗi người thợ cắt chỉ cách một vài tấc Anh đối với người bên cạnh và đối diện với người cuối cùng. Suốt từ 10 đến 14 tiếng đồng hồ mỗi ngày trên băng ghế, tất cả những gì bạn thực sự thấy là khuôn mặt của gã đối diện và hi vọng là anh ta vui tính để bạn nói chuyện.

Ánh sáng trong các xưởng kim cương thì không giống ở đâu cả. Vì màu da nâu nhạt của viên kim cương thô bị mài đi để lộ ra bề mặt gương pha lê, những phần nhỏ của viên kim cương rơi ra và trộn lẫn với dầu tinh trên mặt bánh xe cắt bằng kim loại. Tốc độ cao khủng khiếp của bánh xe ném những hạt bụi kim cương li ti và dầu vào không khí, chất nhờn này bay đến bức tường hay người gần nhất và bám vào đấy.

Vì vậy, mỗi phân Anh ở nơi này đều có màu xám, một màu xám xỉn. Tường màu xám, nền nhà xám, các trang bị ánh sáng xám, các bàn tay, các khuôn mặt đều xám, áo sơ mi, quần tây, giày dép và cả cửa sổ cũng xám. Bạn có thể đang ở một ngàn tấc Anh dưới mặt đất hoặc trên tầng 40 của một tòa nhà bằng kính bóng loáng cao chọc trời nào đó ở New York (gồm nhiều cửa hàng), nhưng có thể bạn không bao giờ thấy được sự khác biệt từ cái màu xám xỉn đang cố gắng len lỏi xuyên qua các cửa sổ. Nhìn những viên đá quý tuyệt đẹp nổi lên từ thế giới tối tăm, tôi chưa bao giờ bị ấn tượng mạnh đến thế, giống như nhìn bông sen hồng mọc lên từ bùn và nước trong một cái hồ gần tu viện của chúng tôi ở Ấn Độ. Phép ẩn dụ được các Phật tử ưa chuộng. Chúng ta có thể giống như hoa sen này không? *Chúng ta có thể ngậm khổ đau và trớ trêu của cuộc đời, sử dụng nó để trở thành một trong những viên ngọc quý hiếm của thế giới - một con người từ bi thực sự?*

Shmuel cho tôi một số lời khuyên cần thiết khi mới bắt đầu, rồi đặt tôi ngồi lên một cái ghế cao cót két, một phía đối diện với Natan và phía kia thì đối diện với Jeorges. Natan là một người Do Thái ở Brooklyn, mỗi ngày ông đi làm bằng một chiếc xe buýt đặc biệt, phụ nữ ngồi một phía, nam giới ngồi phía kia, được ngăn cách bởi một bức màn, mỗi bên đều cầu nguyện khi chiếc xe buýt chở họ bắt đầu qua cầu Brooklyn, phố Tàu (Chinatown) đến quận này. Natan may mắn, ông ta luôn có một hợp đồng với một nhà sản xuất kim hoàn lớn. Thường thì đây không phải là một thỏa thuận béo bở - công lao động của ông có thể gần bằng hoặc cao hơn giá của viên đá đã hoàn tất - nhưng họ đang buôn bán các loại hàng tốt và ông ta đưa ra giá tốt để thu được số lượng ổn định. Do đó, nếu ông ta chịu khó làm việc thì cuộc sống cũng khá tốt.

Jeorges thì lại hoàn toàn khác. Ông ta là một thợ thủ công người Puerto Rico trong ngành đánh bóng kim cương, đôi khi ra ngoài bù khú và không xuất hiện tại nơi làm việc trong nhiều ngày, đôi khi lại biến mất để trở về Puerto Rico trong vài tuần và đột nhiên xuất hiện trở lại nơi làm việc như thể ông ta vừa ra ngoài uống cà phê. Nhưng ông ta là một tài

năng đấy! Không ai có thể có đôi bàn tay như thế, loáng thoáng qua bánh xe như một con chuồn chuồn, tạo ra những kiệt tác thật sự từ một mẩu thô cứng nhất. Ông rất có uy tín về những viên đá thô tốt nhất thế giới, và trong đôi tay vững vàng của ông giờ đây viên đá 12 ca-ra đang cháy đỏ cọ vào cái bánh xe sắt đang rú lên. Một khi được cắt xong, nó sẽ bán được hơn 50.000 đô la.

Shmuel lấy một cái tay cầm kim cương cũ đã được tín nhiệm ra khỏi bộ dụng cụ quý hiếm được gắn vào các hốc khắp mép chiếc bàn dài của ông; đây có lẽ là cái tay cầm mà ông quen thuộc, một thứ đồ cổ thực sự từ những ngày đầu của việc cắt kim cương. Gắn vào cuối cán gỗ cứng là một cái cổ dày bằng đồng có một viên bi trên một cây đèn cồn nhỏ mà ông ta giữ ở cùi chỏ cho đến khi chì mềm ra. Rồi bằng một động tác nhanh nhẹn, ông ta áp viên đá thô vào chì rồi dùng mặt móng tay mà vỗ nhanh vài cái để ấn nó xuống.

Cấu trúc nguyên tử toàn hảo của một viên kim cương không những làm cho nó thành một trong những vật chất trong suốt nhất mà còn là một trong những chất dẫn nhiệt và dẫn điện tốt nhất. Một phần tư ca-ra nhỏ xíu của kim cương được đặt dưới một cái tiếp mạch nhạy - như một nút công tắc trong vệ tinh chẳng hạn - đảm bảo rằng nó sẽ không bao giờ quá bóng và hỏng vì kim cương đẩy nhiệt ra mạnh hơn bất cứ vật chất nào khác. Thực tế, người ta đã tìm thấy kim cương là một trong những sản phẩm tốt nhất cho NASA[1]. Tôi còn nhớ một viên đá lớn được họ đặt làm ở một xưởng gần đó - nó hầu như không có khuyết điểm nào và có kích cỡ đường kính thật chính xác. Nó được cắt thành hình đĩa và được dùng để che phủ cái kính ngoài của một máy thu hình trên một vệ tinh được gửi đến sao Hỏa - vì kim cương không bị ảnh hưởng bởi hầu hết các axít hay các chất ăn mòn khác. Thậm chí, người ta còn cắt một viên đá thứ hai giống viên đá này để dự phòng trường hợp có điều gì xảy ra cho viên đá thứ nhất; tôi cũng không thể tưởng tượng nổi nó làm họ tốn kém bao nhiêu. Dù sao đi nữa, Shmuel phải có động tác thật nhanh, vì một viên kim cương mang nhiệt còn tốt hơn cả những kim loại như vàng, bạc và có thể gây cho bạn một vết bỏng nhỏ nhưng rất đau đớn.

Đối với viên đá đầu tiên của tôi, Shmuel đã giao cho tôi một viên “boart”[2] to, nghĩa là một trong những sai lầm của thiên nhiên. Đây là viên đá mà cấu trúc nguyên tử không bố trí hợp lý, và thay vì trông như kim cương thì bề trong của viên đá giống như một loại thạch đục mờ có màu lục của xe tăng. Việc tốt duy nhất cho những viên đá này là nghiền chúng ra thành bột để rắc trên bánh xe, hoặc để làm phẳng bánh xe khi nó bị “khía” hoặc mẻ bởi một viên kim cương có xu hướng quá cứng. Viên đá thô nặng hai ca-ra nhưng giá trị không đến 10 đô la, như thế chúng tôi chẳng mất mát gì nếu tôt cắt không đúng góc.

Và các góc phải thật hoàn hảo. Kim cương có độ khúc xạ cao nhất so với bất cứ vật chất tự nhiên nào tồn tại trong vũ trụ, đấy cũng là do cấu trúc nguyên tử toàn hảo của nó. Khúc xạ là khả năng của một chất cho phép ánh sáng đi xuyên qua, làm lệch hướng ánh sáng từ một bề mặt hay mặt kính bên trong mà đi đến mặt đối diện, rồi đi ra trở lại đến mắt người nhìn. Nếu góc của đáy hay đầu nhọn của kim cương quá hẹp thì ánh sáng sẽ bị khúc xạ ra phía sau hay ra các mặt của viên đá, tạo cho viên kim cương một vẻ mờ đục, ngay cả đối với con mắt của người không thông thạo. Nếu đáy bị cắt dẹt quá thì ánh sáng chỉ xuyên qua từ đỉnh xuống đáy, giống như xuyên xuống đáy phẳng của một ly nước - và viên đá sẽ không

lấp lánh. Một trong những kỹ năng khó nhất đối với người mới học là xử lý góc của các mặt đáy thật chính xác: tức là 40 độ 3/4, và làm sao để đừng sai lệch lớn hay nhỏ hơn nửa độ.

Bấy giờ Shmuel, vị thầy lớn, vẫn không để cho tôi sử dụng một cái đóp kiểu mới có khả năng tự động tạo góc: Tôi phải khởi đầu bằng một viên kim cương tròn gắn trong chì ở cuối cái cổ bằng đồng. Để tạo góc, tôi phải hạ cái phần bằng đồng và cầm cái cán đưa xuống tới bánh xe. Vài micron kim cương văng ra, và tôi phải bật viên đá ra đưa tới cái kính phóng đại (kính lúp) của thợ kim hoàn mà tôi đang mang và kiểm tra góc bằng một dụng cụ kỳ quặc trông giống như một con bươm bướm bằng sắt. Tiêu cự của kính lúp khoảng một phân Anh, nghĩa là mặt của tôi phải dán sát vào lòng bàn tay khoảng nửa ngày. Tôi phải dùng chóp mũi để giữ chắc các ngón tay cầm kính lúp - Không một bàn tay ai không tựa mà lại đủ vững để giữ cho các thứ li ti khỏi chao đảo trong khi bạn kiểm tra bên trong viên đá xem có các đốm carbon hay không, sự việc cũng giống như bạn tự nhốt mình trong một cái tủ với một cái kính hiển vi để tìm bọ chét trong lúc một trận động đất đang xảy ra vậy.

Tôi phải mất khoảng nửa giờ để hiểu ra rằng, tôi chẳng nhìn vào bên trong viên đá mà chỉ nhìn vào các lỗ chân lông trong da ngón tay tôi ở phía bên kia của viên đá. Cầm lấy dụng cụ đo độ, kính lúp và cái “đóp” có gắn viên đá, cố giữ cho các ngón tay không rung, nhìn lên ngay đúng vào cái bóng đèn, nén giữ hơi thở và cố không nghe tiếng rít của các bánh xe cắt ở xung quanh tôi là một việc khá khó khăn. Tôi liếc mắt nhìn cái đồng hồ tưởng như là thời gian đang ngưng đọng.

Có một tiếng động nhỏ và tôi nhìn thấy Jeorges, đúng hơn là cái mông của Jeorges (ông ta hơi mập), khi ông đang bò người ra, mũi dán vào nền nhà. Về sau tôi mới biết, đây là một tư thế quen thuộc trong một xí nghiệp kim cương khi có ai đó đánh rơi một viên đá. Một cảnh tượng thật lạ lùng - một phòng gồm những người lớn, nhiều người đang là triệu phú, bò lê trên nền nhà, chộp lấy từ cục giấy vụn trên nền nhà và cẩn thận xé rời ra để cố tìm một viên đá bắn ra khỏi bánh xe hay ra khỏi cái nhíp gắp kim cương của ai đó. Ở trường dạy phân hạng kim cương, chúng tôi không được phép về nhà khi viên kim cương bị lạc mất chưa được tìm ra. Do vậy, có hôm chúng tôi đã bị giữ lại ba tiếng hồng hồ - một viên kim cương lóng lánh khá là bự bắn xuyên qua phòng và rơi vào trong góc bục giảng của thầy giáo và chúng tôi đã phải kiếm tìm đến từng centimet.

Jeorges vẫn bò khắp sàn một cách yên lặng, rồi ồn ào hơn một chút, rủa lầm bầm bằng tiếng Tây Ban Nha, rồi đến Natan bò trên nền nhà. Jeorges thoáng nhìn Shmuel một cách tuyệt vọng, ý bảo rằng: “Chúng tôi có vấn đề đây. Ông có thể xuống đây giúp tôi chăng?” Trong vài phút, mọi người trong cửa hàng đều cúi xuống nền nhà, những viên kim cương trị giá vài trăm ngàn đô la đang treo trên những bánh xe đang quay để đợi cắt, trong khi tình thân ái của những người làm kim cương đang được thể hiện rõ. Một người đã đánh mất một viên đá, viên 12 ca-ra, viên đá lớn nhất chỉ vừa mới đến cửa hàng.

Chúng tôi tìm kiếm đến khuya. Trước tiên là ở từng khoảng không gian của nền nhà, rồi đến các bậu cửa sổ (các cửa sổ, may thay, vẫn không được mở ra trong nhiều năm, cho nên không sợ rằng viên đá đã rơi xuống vào tay của một người buôn bán đá quý may mắn nào đó - điều này đã từng xảy ra nhiều lần trước kia ở đường 47). Rồi đến túi áo của từng người

(một nơi thuận tiện để giấu); rồi đến các ống quần; rồi giầy, tất, rồi dưới dây thắt lưng, trong quần, trong đồ lót, trong túi xách, hộp và các khe hở, vết nứt. Thậm chí, chúng tôi còn kiểm tra đầu tóc của mỗi người (nơi những viên đá nhỏ thường bị dính vào) - nhưng cũng chẳng thấy gì. Sau đó, chúng tôi xem kỹ lại mọi thứ một lần nữa, rồi lại một lần nữa. Trời đã gần sáng, trước khi chúng tôi bỏ cuộc, kiểm tra đến người cuối cùng, vì mọi người đều đã ở lại để giúp chúng tôi.

Sự cố này là một thí dụ về dấu ấn trong tâm thức có thể được in sâu một cách đặc biệt mạnh mẽ như thế nào, khi một điều tốt hay không tốt nào đó được thực hiện cho ai đó đang cần sự giúp đỡ to lớn. Trong hoạt động buôn bán kim cương, có những hợp đồng bảo hiểm mà bạn có thể ký để bù đắp cho những tai nạn như thế này, nhưng hầu như không ai có đủ khả năng để đóng tiền cho loại bảo hiểm như thế. Hẳn là Jeorges sẽ phải mất cả năm để đền trả giá trị của viên đá, và bạn có thể chắc chắn rằng ông ta sẽ đền trả - vì đây là quy tắc của những người cắt kim cương. Mỗi người tạm gác phần việc của mình để giúp tìm kiếm viên kim cương bị mất đều quan tâm đến ai đó đang rất cần sự giúp đỡ; nếu chúng ta ngưng giúp đỡ hoặc lưu tâm giúp đỡ một người như thế, hoặc không biết tới sự cần giúp đỡ của người ta thì cái dấu ấn (tốt hay xấu tương ứng) sẽ mạnh mẽ hơn nhiều.

Thế rồi sáng hôm sau, người chủ cửa hàng cắt kim cương nhận một cú điện thoại từ một thợ cắt ở trụ sở bên cạnh, nơi nhà sảnh. Ông ta hỏi có phải chúng tôi đã mất một viên đá lớn chăng? Ông ta đã tìm thấy nó trong góc nhà của một kế toán viên của ông ta. Đây là sự thâm nhập của tôi vào sự chân thật tuyệt đối của hầu hết từng cá nhân đơn lẻ trong ngành kim cương thô - nó gây cho tôi một ấn tượng sâu sắc. Chúng tôi đã hình dung ra rằng, viên đá đã bật ra khỏi cái góc bằng kim loại của bàn cắt, bay thẳng xuống nền nhà, đâm xuống một khe hở nhỏ ở gờ tường, xuyên qua một khoảng hở nhỏ ở dưới tường rồi chui ra khỏi khe hở chung của gờ tường ở phía bên kia. Jeorges, chẳng cần phải nói, vô cùng biết ơn.

Một dấu ấn không chỉ mạnh hơn khi bạn làm một điều gì với một người đang rất cần được giúp đỡ, một cách tương tự, dấu ấn sẽ được tăng cường khi bạn hành động đối với ai đó đã từng giúp đỡ cho bạn rất nhiều, hoặc ai đó hết sức đặc biệt.

Sa thải một cách khiếm nhã một nhân viên đã làm việc cho công ty chỉ trong một thời gian ngắn và chưa có đóng góp gì đáng kể là một việc; nhưng để cho một công nhân đã làm việc lâu dài và đã giúp xây dựng công ty ra đi chỉ vì người này sắp đạt đến thời gian làm việc đủ yêu cầu để được các lợi ích hưu trí đặc biệt, thì đấy là một việc hoàn toàn khác hẳn. Bạn trả tiền điện thoại trễ là một việc, nhưng phá vỡ một thỏa thuận miệng với một người vì lòng tốt đã giao phó cho bạn một gói kim cương đắt tiền thì đấy là một việc hoàn toàn khác.

Trong ngành kinh doanh đá quý có những thỏa thuận sau: Toàn bộ hoạt động mua bán sỉ kim cương đều tuân thủ quan niệm truyền thống *Mazal. Mazal* là viết tắt của biểu ngữ tiếng I-dít[3] *Mazel un b'rachah* có nghĩa là "Hãy thọ hưởng cho lành mạnh". Trong những người làm kim cương, lời nói này có nghĩa là "Đồng ý rồi đấy". Phần lớn việc mua bán kim cương ở tầm cao nhất đều hoàn toàn thực hiện quan niệm *mazal* này, hay một thỏa thuận cam kết bằng miệng. Hàng triệu đô la đá quý được mua và bán qua điện thoại, đôi khi giữa

những người chưa từng gặp mặt nhau, bằng chỉ một từ đơn mazal. Một khi từ *mazal* thoát ra khỏi miệng bạn thì bạn đã cam kết chấp nhận thỏa thuận với bất kỳ giá nào.

Giữ gìn *mazal* là trái tim của việc kinh doanh kim cương. Phá vỡ *mazal* là một điều chưa từng có. Khi người bán và người mua, sau một thương lượng gắt gao, đều nói mazal, thì sự thỏa thuận được ghi trên đá, nếu không phải là trong tim của họ. Không có hợp đồng, không có chữ ký. Bạn sẽ thanh toán số tiền mà bạn đã hứa, vào cái ngày mà bạn đã đồng ý, vì bạn đã nói mazal.

Vì bạn có thể tưởng tượng rằng ấn tượng hay dấu ấn trong tâm bạn sẽ mạnh hơn nhiều nếu bạn không đếm xỉa đến cái tinh thần *mazal* hay đã hành động chống lại một người có cá tính đặc biệt khác thường. Một thí dụ khác về điều này là cái mà chúng tôi gọi là "tráo đổi", hay sự vi phạm nguyên tắc "ghi nhớ", một truyền thống thiêng liêng khác của nghề kim cương.

Ví dụ doanh nhân A gửi một bao hay một gói giấy nhỏ gồm 300 viên kim cương rời nặng một ca-ra cho doanh nhân B "ghi nhớ" hay ký gửi. Doanh nhân B dành ra nhiều ngày để quan sát kỹ các viên đá và quyết định sẽ bán hết số kim cương ấy hay chỉ một vài viên hoặc không bán viên nào. Nếu ông ta quyết định bán tất cả các viên đá, ông ta sẽ dứt khoát đòi hỏi một sự giảm giá nào đó đối với cái tổng giá trị của bao kim cương, và số tiền được giảm này sẽ là đối tượng của sự thương lượng gay gắt giữa hai bên kéo dài nhiều tuần.

Nếu doanh nhân B quyết định chỉ bán một vài viên trong bao đá mà doanh nhân A giao thì doanh nhân A theo như truyền thống được quyền đòi một giá riêng lẻ cao hơn đối với các viên đá mà doanh nhân B quyết định giữ lại. Sở dĩ như thế là vì giá trị của viên đá tốt nhất trong gói thường cao hơn nhiều so với giá trị của các viên đá khác trong gói ấy; cho nên khi bạn "gạn lọc" hay chọn những viên đá tốt nhất thì hẳn bạn phải trả tiền hơi cao hơn để mua chúng.

Bây giờ, nếu doanh nhân B là một người phi đạo đức thì sau vài ngày, ông ta có thể gọi doanh nhân A và nói: "Cuối cùng thì tôi cũng kiểm tra xong món hàng mà ông đã gửi tôi - và thực sự tôi không thể tin rằng ông lại mời tôi mua thứ *drek*[4] đó. Hãy đưa người bảo vệ đến thẳng đây mà mang chúng về, tôi phải xấu hổ khi đặt cái thứ đồng nát ấy trong cửa hiệu kim hoàn của tôi."

Tuy thế trong suốt mấy ngày, doanh nhân B đã kiểm tra những viên kim cương của doanh nhân A hết sức kỹ lưỡng. Ông ta đã chọn ra một hay hai viên trong số những viên đá có giá trị nhất và thay thế chúng bằng những viên kim cương có chất lượng thấp hơn của chính ông ta nhưng lại có trọng lượng đúng y như thế. Bây giờ, những viên kim cương như những bông tuyết: không có hai cái nào giống y như nhau, nhưng chẳng có ai có thể nhớ chính xác từng viên đá trong số hàng của mình giống như thế nào, nhất là đối với hàng mua tại Tập đoàn Andin - cỡ chừng một phần tư triệu viên kim cương. Rất có thể chẳng ai lưu ý đến sự tráo đổi này.

Chính chúng tôi cũng sử dụng những mưu mẹo theo cách này để khám phá xem chúng tôi có phải là nạn nhân của thủ đoạn lừa gạt như thế hay không. Vì bạn không thể rạch một viên kim cương, không dễ dàng như lấy đinh ghim rạch những chữ cái đầu tên bạn vào những viên đá. Tuy thế, những tia laser cực nhỏ đã được áp dụng trong ngành cho phép bạn nung đốt một con số nhận dạng vào mặt bên của một viên kim cương nếu bạn thực sự muốn.[5]

Chúng tôi cũng sử dụng tia X để phát hiện các món giả hay món tráo, và có thể kiểm tra hàng ngàn viên đá cùng một lúc với một máy X quang lưu động nhỏ được đặt trong một chiếc xe thùng có thể di chuyển tới nhiều địa điểm khác nhau.

Dù sao, trong thực tế, nhà buôn bán hiếm hoi mặc sức tráo đổi hàng sớm muộn gì cũng phạm một lỗi lầm rõ ràng trong việc gian lận của ông ta (sự dối trá và ngu ngốc thường xuất hiện trong cùng một tâm ý, giống như kim cương và ngọc hồng lựu, một loại ngọc nhỏ có thể báo cho các máy thăm dò quặng về khả năng có kim cương). Lời nói lan khắp thế giới trong vòng một hai ngày, rồi đột nhiên, khi nhà buôn bán này yêu cầu một bao hàng thì ông ta chỉ nghe: “Không, hôm nay chúng tôi không có loại hàng đặc biệt đó.”

Vấn đề ở đây là doanh nhân B đã vi phạm sự tín nhiệm đáng kính của doanh nhân A. Ông đã xúc phạm một người tín nhiệm ông ta, ông ta đã giẫm lên nguyên tắc danh dự mà *mazal* đã nêu tỏ, và điều này lại khiến cho dấu ấn hành động của ông ta mạnh hơn nhiều trong chính tâm trí của ông ta.

Thể cách đặc biệt mà bạn làm điều gì đó tốt hay xấu cũng ảnh hưởng đến sự gây dấu ấn một cách mạnh mẽ như thế nào trong cái chất nhão được gọi là trí óc của bạn. Chẳng hạn, không những bạn không trả cho nhà cung cấp đúng lúc mà bạn còn lẩn tránh họ. Đây là một số lời lảng tránh phổ biến mà tôi đã được nghe trong doanh nghiệp:

“Tờ séc đã được gửi đi vào tuần trước nhưng như ông biết, việc chuyển thư từ New York là như thế đấy!”

“Trưởng phòng thanh toán của chúng tôi đã dời sang một văn phòng khác trong tòa nhà. Không, chúng tôi không có số nội bộ của ông ta.”

“Chúng tôi đã thay đổi phần mềm kế toán, và séc chỉ có thể được in vào thứ Sáu tới.”

“Tôi biết thời hạn là 90 ngày. Nhưng chúng tôi nghĩ thế có nghĩa là 90 ngày sau khi chúng tôi hoàn tất việc phân hạng kim cương” (có thể mất nhiều tuần).

“Ngay cả những công ty lớn như Coca-Cola cũng quá hạn vài ngày, có vấn đề gì lớn đâu?” (Trừ khi bạn nói như thế sau khi bạn đã trễ hai tháng rồi.)

“Hiện nay, chúng tôi đang bận lắm, tờ séc của ông sẽ sẵn sàng trong vòng một hay hai ngày, lúc đó ông có thể đến sau bữa trưa được không?” (Ý là phòng kế toán của chúng tôi đã được lệnh trao tờ séc cho ông vào ngày thứ Sáu, 10 phút sau khi ngân hàng đóng cửa, do đó chúng tôi được thêm ba ngày tiền lời trong ngân khoản).

Năng đoạn kim cương

Dĩ nhiên, vấn đề nổi cộm nhất vẫn là sự thoái thác, hãy nhấc tất cả các ống điện thoại trong phòng kế toán ra khỏi giá móc, hoặc (nếu bạn thực sự cảm thấy tàn nhẫn), hãy ghi âm bằng một giọng rất ngọt ngào rằng: "Cuộc gọi của ông thật quan trọng đối với chúng tôi! Xin chờ ít giây nữa trong khi các nhân viên của chúng tôi phục vụ một số khách hàng quan trọng." Hãy nối lời ghi âm này trong suốt 30 giây hay khoảng chừng ấy, hay thêm vào nền tiếng thứ âm nhạc nào đó thực sự kích động, và thế là bạn đã làm cho dấu ấn của hành động mạnh hơn nhiều thay vì lẽ ra nó không thế, do bởi cái thể cách mà bạn đã sử dụng.

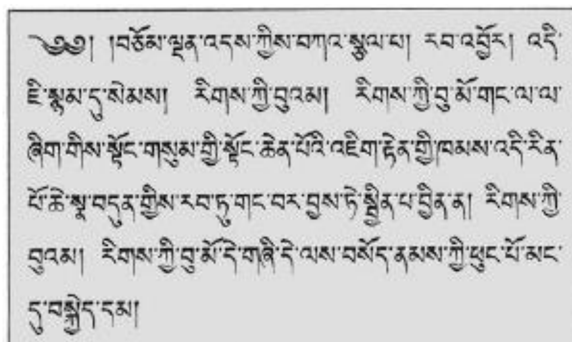
Yếu tố tối hậu ảnh hưởng đến sự việc các dấu ấn được gieo vào tâm trí bạn như thế nào liên hệ đến sự kết luận của ý nghĩ, lời nói hay hành động, tức là, bạn có cảm thấy vui khi làm điều ấy không? Bạn có định làm lại nữa không? Bạn có làm chủ nó không? Nếu thế thì dấu ấn sẽ mạnh hơn nhiều - dù tốt hay xấu.

Như thế, đây là những nguyên tắc của dấu ấn tâm linh. Tâm ta giống như một mảnh phim rất nhạy, và trước bất cứ cái gì mà ta phơi bày tâm - đặc biệt là bất cứ điều gì tốt hay xấu mà ta thấy mình đang làm cho người khác - thì điều đó sẽ tạo nên một dấu ấn hay một ấn tượng rõ ràng; dù là dấu ấn của một con chim câu hay dấu chân một con sói trên tuyết mới rơi, thì dấu vết ấy vẫn còn giữ lại lâu dài.

Những dấu ấn này ảnh hưởng đến cuộc sống của ta như thế nào? Ta có thể sử dụng chúng không? Ta có thể làm cho mọi sự xảy ra theo cách ta muốn không? Để hiểu điều này, ta phải kết nối các nguyên tắc của tiềm năng với chính tiềm năng.

Chương 6:

Sử dụng tiềm năng


༄༅། །བཅོམ་ལྡན་འདས་ཀྱིས་བཀའ་སྩལ་པ། རབ་འབྱོར། འདི་ཇི་སྙམ་དུ་སེམས། རིགས་ཀྱི་བུའམ། རིགས་ཀྱི་བུ་མོ་གང་ལ་ལ་ཞིག་གིས་སྟོང་གསུམ་གྱི་སྟོང་ཆེན་པོའི་འཇིག་རྟེན་གྱི་ཁམས་འདི་རིན་པོ་ཆེ་སྣ་བདུན་གྱིས་རབ་ཏུ་གང་བར་བྱས་ཏེ་སྦྱིན་པ་བྱིན་ན། རིགས་ཀྱི་བུའམ། རིགས་ཀྱི་བུ་མོ་དེ་གཞི་དེ་ལས་བསོད་ནམས་ཀྱི་ཕུང་པོ་མང་དུ་བསྐྱེད་དམ།

Bây giờ, chúng ta đã hiểu cách thức để giải quyết những vấn đề hóc búa. Mọi thứ mà bạn cần biết để sử dụng kiến thức thâm sâu của Tây Tạng cổ trong đời sống hay những nỗ lực của chính bạn. Chúng ta chỉ cần nối kết chúng với nhau.

Trước hết, chúng ta đã thấy rằng mọi sự đều có một khả năng biến đổi tính chất rất tinh nhạy. Chúng ta không gặp người nào đang gây phiền phức từ phía người ấy, vì luôn luôn có ai đó thấy họ hoàn toàn dễ thương; dù cho chúng ta thấy họ như thế nào đi nữa, đó không phải là cái gì đang đến từ phía họ. Vậy thì nó đến từ đâu? Rõ ràng là bằng cách nào đó nó xuất phát từ phía chúng ta, từ tâm của chính chúng ta.

Cho nên, chúng ta có thể quyết định một cách đơn giản rằng nếu sự vật xuất phát từ tâm của chính chúng ta, chúng ta sẽ chọn để thấy điều xấu xảy ra cho chúng ta thành điều tốt chăng? Mỗi sự thỏa thuận xấu thành sự thỏa thuận tốt? Bạn biết rằng nó không diễn biến theo cách ấy. Bạn không thể mua nhà hay cho con cái học đại học chỉ bằng ước muốn mà thôi. Rõ ràng là chúng ta nhìn thấy sự vật theo cách này hay cách khác là chúng đang diễn ra như thế theo một cách bắt buộc; tức là bất cứ cái gì khiến chúng ta nhìn thấy sự vật nào đó tốt hay xấu xảy ra cho chúng ta đang *buộc* chúng ta phải nhìn thấy những sự vật này như chúng ta đang nhìn thấy.

Đó là bởi vì những dấu ấn tâm linh mà chúng ta đã nói ở trên, và trí tuệ Phật giáo mong muốn quay chúng về phía có lợi cho bạn. Để được như vậy, bạn phải biết các dấu ấn tác động đến bạn như thế nào. Chúng ta hãy quay trở lại **Năng đoạn kim cương** để tìm lời khuyên.

Và Thế tôn bảo:

Này Tu-bồ-đề, ông nghĩ thế nào? Giả như có nam tử hay nữ nhân thuộc gia đình cao quý đem tất cả các hành tinh có cư dân của đại thiên hà này, một thiên hà gồm hàng ngàn hành tinh mà bao phủ chúng bằng bảy loại châu báu và đem tặng chúng cho ai đó. Nam tử hay nữ nhân ấy có tạo ra nhiều núi lớn việc thiện do một hành động như thế chăng?

Đức Phật đang đi đến chỗ khiến chúng ta bối rối, có lẽ tốt nhất là mang Choney Lama theo với chúng ta đối với từng câu kệ. Đây là giải thích của Ngài về những gì đang được nêu ở đây:

Qua đoạn kế tiếp đoạn kinh này, Đức Phật muốn chứng minh một sự việc chắc chắn. Trong những đoạn trên, chúng ta đã nói về việc đạt đến trạng thái cao nhất của sự hiện hữu, và về việc dạy những điều này cho những người khác, v.v…

Không có sự việc nào hay không có vật nào trong vũ trụ hiện hữu bên trong nó và do chính nó. Tuy thế, chúng vẫn hiện hữu trong các nhận thức của chúng ta. Và quả thực là bất cứ ai bố thí đều tạo ra điều thiện. Nhưng bất cứ ai nghiên cứu những nguyên lý đằng sau những thứ này, bất cứ ai suy ngẫm về chúng và sau đó quán tưởng về chúng đều tạo ra điều thiện vô cùng lớn hơn.

Để truyền đạt ý này, Đức Thế tôn hỏi Tu-bồ-đề: "Ông nghĩ thế nào, giả như có một nam tử hay gia đình cao quý đem tất cả những hành tinh có cư dân của đại thiên hà này, một thiên hà gồm hàng ngàn hành tinh…".

Thiên hà nêu ở đây được miêu tả trong *Ngôi nhà báu của trí tuệ cao vời (*Treasure House of Highest Knowledge) như sau:

Cái mà chúng ta gọi là một thiên hà "cấp thứ nhất"
Là một ngàn hành tinh có cư dân,
Mỗi hành tinh gồm bốn lục địa của riêng nó,
Với một hệ thống núi trung tâm
Và các chúng sanh riêng trong mỗi cõi
Với cõi Tịnh độ trên đỉnh của nó.
Một ngàn thiên hà này
Chúng ta gọi là một thiên hà "cấp thứ hai"
Và một ngàn thiên hà này lại tạo thành
Một thiên hà "cấp thứ ba".

Đức Phật dạy tiếp: "Lại nữa, **giả như** nam tử hay nữ nhân của gia đình cao quý này bao phủ các hành tinh này bảy loại châu báu: vàng, bạc, pha lê, thanh ngọc, lục ngọc, ngọc **karkettana** và ngọc trai đỏ; và sau đó bảo rằng họ **dâng những hành tinh này cho người nào đó. Họ tạo ra nhiều núi lớn việc tốt do một hành động như thế,** từ việc hiến tặng như thế chăng?

Trở lại kinh **Năng đoạn kim cương**

Và Tu-bồ-đề đáp:

"Bạch Thế tôn, nhiều núi lớn việc thiện được tạo ra. Vâng, bạch Thế tôn, nhiều lắm. Nam tử hay nữ nhân này của gia đình cao quý quả thực tạo ra núi lớn việc thiện do một hành động như thế. Và tại sao như vậy? Bởi vì, bạch Thế tôn, chính những núi lớn việc thiện này là những núi lớn việc thiện chưa bao giờ hiện hữu. Và vì chính lý do này mà chư Như Lai nói đến "những núi lớn việc thiện, những núi lớn việc thiện".

Phần kệ này cũng được Choney Lama giải thích.

Đáp lại, Tu-bồ-đề nói:

Nhiều núi lớn việc thiện được tạo ra - và những núi lớn việc thiện này là những núi lớn việc thiện mà chúng ta có thể thiết lập như là chỉ hiện hữu trong nhận thức của chúng ta, chỉ theo cách hiện hữu của một giấc mơ hay một huyễn ảnh: *Tuy nhiên, chính những núi lớn việc thiện này có thể chưa bao giờ hiện hữu như những núi* đã hiện trong và của chính chúng. *Chư Như Lai cũng nói đến "những núi lớn việc thiện, những núi lớn việc thiện"* trong ý nghĩa danh xưng - mà đặt tên cho chúng.

Phần này nhằm chứng tỏ một số điểm khác nhau. Những hành động tốt - xấu mà bạn đã làm trước đây và những hành động mà bạn sắp làm sau này, đấy là những hành động trong quá khứ đã chấm dứt và những hành động trong tương lai chưa xảy đến.

Do đó, chúng không hiện hữu nhưng hẳn chúng ta cũng phải đồng ý rằng, trong một ý nghĩa thông thường thì chúng hiện hữu. Hẳn chúng ta cũng đồng ý rằng chúng được nối với dòng tâm thức của người đã thực hiện chúng và rằng chúng tạo ra những hậu quả thích ứng đối với người ấy. Những vấn đề này và những vấn đề khó khăn khác được nêu ra trong những lời trên.

Trở lại **Năng đoạn kim cương:**

Thế rồi Đức Thế tôn bảo:

Này Tu-bồ-đề, giả như một nam tử hay một nữ nhân nào đó thuộc gia đình cao quý đem tất cả các hành tinh của đại thiên hà này, một thiên hà gồm ngàn ngàn của một ngàn hành tinh có cư dân mà bao phủ tất cả chúng bằng bảy loại châu báu và dâng tặng chúng cho ai đó.

Mặc khác, giả như nam tử hay nữ nhân nắm giữ một bài kệ bốn dòng của giáo lý đặc biệt này, và giải thích nó cho những người khác và giảng dạy nó một cách đúng đắn. Do thực hiện hành động thứ hai này, người ấy sẽ tạo ra nhiều hơn nhiều những núi lớn việc thiện này so với hành động trước: việc thiện hẳn là vô cùng, vượt ngoài một sự đo đếm.

Choney Lama giải thích những bài kệ cuối cùng này bằng những lời sau đây:

Trước hết chúng ta cần nói đôi lời về từ "kệ" ở đây: Mặc dù cuốn kinh này - trong bản dịch Tây Tạng - không được viết bằng kệ, ý kiến ở đây là người ta có thể chuyển nó thành kệ trong nguyên bản Sanskrit. Từ "nắm giữ" nghĩa là "giữ trong tâm" hay "ghi nhớ". Nó cũng có thể áp dụng cho việc cầm một quyển sách trong tay và trong mỗi trường hợp, đọc bài kinh to lên.

Cụm từ "giải thích nó một cách đúng đắn" nhằm chỉ ý đọc các lời của bản kinh và giải thích chúng rõ ràng. Cụm từ "dạy đúng đắn" nhằm trỏ đến việc dạy tốt ý nghĩa của kinh - và sau tất cả, điều này là quan trọng nhất.

Bây giờ giả *như ai đó* nắm giữ cuốn kinh này và làm những điều khác liên quan với kinh thay vì chỉ thực hiện các thiện hạnh đã được nêu trước kia. Một *người như thế* sẽ tạo ra nhiều núi lớn việc thiện hơn nữa, và vượt ngoài mọi sự đo đếm.

Cho nên, chúng ta đã thấy rằng mọi sự kiện từng xảy ra cho chúng ta, trong một ý nghĩa, thì "trung tính" hay "không". Cái nội dung mà chúng ta nhìn thấy trong nó - tức là, chúng ta cảm nhận nó là cái gì ưa thích, hoặc không ưa thích - không phải là một cái gì đó phát sinh từ chính nó. Đúng hơn, nó có vẻ như phát sinh từ phía chúng ta, mặc dù - nhìn bề ngoài - nó không phát sinh theo cách mà vào lúc ấy chúng ta có thể kiểm soát nó.

Sự bí mật của những dấu ấn tâm linh nằm ở đây. Chúng được gieo trong tâm như chúng ta đã miêu tả ở trên: qua sự nhận biết của chúng ta về chính mình khi chúng ta làm điều gì giúp đỡ hay gây tổn thương người khác. Sức mạnh theo đó chúng được gieo trồng tùy thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau như chúng ta đã khái quát nêu ra, bao gồm những ý định, sức mạnh của cảm xúc; mức độ nhận biết của chúng ta về những gì chúng ta đang làm; thể cách hành động của chúng ta; mức độ "tự chủ" về những hành động của chúng ta; và một số chi tiết về con người mà hành động của chúng ta tác động đến - người đó đang rất cần giúp đỡ, người nào đó đã giúp đỡ ta rất nhiều, hay người nào đó có tính cách rất đặc biệt.

Bây giờ, hãy nói về cách thức những dấu ấn này xác định những gì ta nhận thức xung quanh. Theo đó các kinh điển Phật giáo, các VCR[1] hay máy ghi hình của tâm ta ghi khoảng 65.000 hình hay dấu ấn riêng lẻ trong khoảng thời gian chỉ bằng cái búng tay. Những dấu ấn này đi vào, có thể nói thế, trong tiềm thức của chúng ta. Ở đây, chúng tồn tại trong nhiều ngày, nhiều năm hay nhiều chục năm, tự tái tạo trong mỗi phần ngàn giây như là những khoảnh khắc của chính tâm, nhấp nháy đóng mở ở trong và ngoài sự hiện hữu, chuyển động theo một hàng giống như những tấm hình của một bộ phim, tạo cho chúng ta một huyễn tưởng về sự liên tục.

Giống như những hạt mầm ngoài thế giới tự nhiên, những hạt mầm bên trong dòng tâm thức tiếp tục lớn lên sau khi được gieo, rồi chúng lớn lên, như trong tự nhiên, theo thể cách cấp số mũ. Độ lớn của một dấu ấn tâm linh được gieo vào ngày đầu tháng được gấp đôi bởi ngày thứ hai, rồi gấp bốn vào ngày thứ ba - và đến ngày thứ năm của tháng thì gấp 16 lần sức mạnh ban đầu của nó.

Nguyên lý ở đây chẳng có gì đáng ngạc nhiên, nếu bạn ngẫm nghĩ một chút. Hãy xem trọng lượng hay khối lượng của một quả sồi, được đo bằng gram, là tương phản với cây sồi được hình thành - tức là, một tấn của thân cây trên mỗi gram hạt mầm. Trí tuệ cổ của Tây Tạng cho rằng những hạt mầm tâm thức cũng vận hành tương tự như vậy, và điều này cũng có thể hiểu được nếu bạn xem cái gì đó như là "khối lượng" của bộ máy hành chính Liên bang của Hoa Kỳ là tương phản với cái ý niệm mơ hồ bé nhỏ về một chính phủ mới trong tâm trí những nhà sáng lập ra đất nước này vào những năm 1705. Bạn có thể hình dung một đứa trẻ hiểu thế nào về ý nghĩa của tiền bạc và bây giờ hãy thử hình dung sau 20 năm bạn phải bận bịu và khó khăn thế nào để kiếm tiền.

Điều chúng ta đang bàn ở đây là một ý niệm mà người Tây Tạng gọi là *kenyen chenpo:* khả năng lớn về thuận lợi, rủi ro lớn về mất mát, cả hai đều trong một gói. Ngay cả trong những hành động rất nhỏ nhặt và bất cẩn của ta đối với người khác cũng gieo mầm trong tâm ta. Vào lúc chúng nảy nở, sẽ trở thành những kinh nghiệm to lớn. Thế thì những hạt mầm này nảy nở như thế nào? Quy tắc vận hành ở đây là gì?

Tâm của chúng ta giống như một nhà kho rộng chứa hàng trăm ngàn dấu ấn tâm linh. Chúng xếp hàng nối đuôi nhau để cất cánh như những chiếc máy bay trên đường băng của phi trường. Những dấu ấn mạnh hơn - theo những nguyên tắc mà chúng ta đã nói ở trên kia - thì cất cánh trước, trong khi những dấu ấn yếu hơn thì thụt phía sau trên đường băng của tâm. Hễ chúng ta làm điều gì nữa với người khác mà gieo một dấu ấn mạnh hơn một trong những dấu ấn đang có thì những dấu ấn này sẽ di chuyển lên trên trong hàng, giống như một chiếc máy bay mà đài kiểm soát gọi cất cánh trước các máy bay khác.

Khi chiếc máy bay dấu ấn cất cánh - tức là, khi cái ấn tượng nằm sâu trong tâm tiến tới cái tâm thức - nó sẽ tô màu (còn hơn thế nữa, *xác định*) toàn bộ nhận thức của chúng ta về bất cứ sự kiện nào mà chúng ta đang trải qua trong lúc ấy. Một tập hợp bốn cái ống được nối với một dạng thùng lớn hơn xuất hiện trước mặt bạn và một dấu ấn nổi lên trong tâm thức buộc bạn phải hiểu cái dữ kiện mới này là một "người".

Một hình ô-van màu hồng xuất hiện ở giữa một hình trứng ở trên đỉnh một hình thùng. Bằng một chuỗi liên tục, một hình trụ đỏ bóng xuất hiện trong hình ô-van và bắt đầu đi tới đi lui. Các mức độ decibel bắt đầu thay đổi nhanh xung quanh hình trụ cùng với những âm tiết và nguyên âm trộn lẫn nhau theo một cách nào đó. Đồng thời, một dấu ấn tiêu cực được gieo trong quá khứ khởi lên trong cái tâm ý thức, đòi hỏi bạn phải hiểu dữ kiện mới này là "ông chủ đang quát tôi"…

Có bốn quy tắc khiến cho những dấu ấn từ quá khứ "nảy nở" trong tâm, theo đó buộc bạn phải thấy sự việc xung quanh bạn xảy ra theo cách mà chúng thực sự là:

1. Nội dung tổng quát của kinh nghiệm được áp đặt nơi bạn phải tương xứng với nội dung tổng quát của việc in dấu ấn ban đầu.

Tức là, một dấu ấn được gieo trong tâm bạn qua hành động tiêu cực - bằng việc bạn đã khiến một người khác bị tổn thương - có thể chỉ bắt buộc bạn nhận thức việc đó như là kinh

nghiệm khó chịu do hành động ấy sinh ra. Và một dấu ấn được gieo bởi một hành động tích cực - bằng cách giúp đỡ người khác - có thể chỉ bắt buộc bạn nhận thức sự việc đó như là một kinh nghiệm thích thú do hành động ấy sinh ra. Nói đơn giản, một hành động tiêu cực chỉ có thể đưa đến những kết quả tiêu cực, một hành động tích cực sẽ đem đến những kết quả tích cực. Những trái táo không bao giờ mọc ra từ những cây gai, những trái vả không bao giờ có thể mọc ra từ những cây khế.

2. Sức mạnh của dấu ấn tiếp tục phát triển trong suốt thời gian nó ở trong tiềm thức; tức là, cho đến khi nó nảy nở và buộc chúng ta phải trải qua một số kinh nghiệm, dù là tốt đẹp hay xấu xa.

Chúng ta đã nói về hiện tượng này rồi. Điểm quan trọng là ngay những hành động rất nhỏ và gần như không cố ý cũng có thể gây ra những nhận thức to lớn trong tương lai.

3. Không có bất cứ điều gì xảy ra nếu cái dấu ấn gây nên không được gieo từ trước.

Điểm quan trọng ở đây là mọi kinh nghiệm mà ta trải qua đều có nguyên nhân từ những dấu ấn trước kia; không có gì xung quanh ta - không người nào, sự việc nào hay sự kiện nào, không cả đến những ý nghĩ của ta nữa - xảy ra mà không có nguyên nhân bởi một dấu ấn trong chính tâm ta xuất hiện ở nơi ý thức của ta và làm ta nhận thức nó.

4. Khi một dấu ấn được gieo trong tâm, nó phải đưa đến một trải nghiệm: không có dấu ấn nào bị xóa nhòa.

Quy tắc số bốn có vẻ như ngược với số ba; tức là, trong khi quả thực là không có trải nghiệm mà không xuất phát một dấu ấn nào trước đó, cũng quả thực rằng - một khi dấu ấn được gieo - nó phải đưa đến một trải nghiệm. Những dấu ấn không bao giờ bị xóa bỏ; chúng luôn luôn có mặt, luôn luôn giúp chúng ta nhận thức được một cái gì đó.

Cần nói thêm rằng quy tắc thứ hai là chỗ xuất phát của đoạn trích từ kinh Năng đoạn kim cương trong phần mở đầu của chương này. Và trong các điểm quan trọng của cuốn sách này, đây đặc biệt là điểm quan trọng nhất đối với doanh nghiệp và sự thành công cá nhân

5. Ngay cả một hành động nhỏ, nếu được thực hiện bằng một nhận thức về cách các dấu ấn khiến chúng ta nhìn thế giới như thế nào, "trung tính" hay "không", sẽ đưa đến những thành quả to lớn.

Để minh họa chân lý trên, Đức Phật bảo với đệ tử Tu-bồ-đề của Ngài rằng nếu đưa cho người nào đó kinh **Năng đoạn kim cương** và dù người ấy chỉ hiểu mơ hồ về nội dung của kinh thì cũng tốt hơn là đem cho người ấy trọn một hành tinh hay ngay cả một tỷ hành tinh được bao phủ toàn bằng châu báu. Sở dĩ như thế là vì một người đi đến gần sự hiểu biết về những dấu ấn thì khiến chúng ta nhìn thấy thế giới như thế nào rồi đi khắp nơi mà tạo ra, một cách có ý thức, một cuộc sống toàn hảo và một thế giới toàn hảo. Chúng ta càng hiểu được quá trình này thì những hạt mầm của những hành động, lời nói và ý nghĩ dù nhỏ nhặt

cũng được gieo vào tâm một cách hiệu quả, mạnh mẽ và những thành quả của chúng trong việc rèn đúc thế giới quanh ta và dấu ấn trong ta càng mạnh mẽ hơn.

Tất cả những gì chúng ta phải làm bây giờ là nhận ra mục tiêu mà chúng ta tìm kiếm, rồi sử dụng quy tắc số một để nhận ra những dấu ấn đặc biệt có thể khiến chúng ta nhìn được các loại mục tiêu ấy. Chúng ta gọi những dấu ấn này là "những mối tương quan", nghĩa là bạn có thể đi ngược lại từ một kết quả đặc biệt nào đó có tính chất khả quan để rồi nhận ra những dấu ấn đặc biệt có thể khiến bạn nhìn thấy kết quả ấy.

Trong phần lớn các trường hợp, những dấu ấn đặc biệt trong tâm mà bạn cần để tạo ra một kết quả đã định trong đời sống hay trong doanh nghiệp của bạn thì hầu như là cái trái nghịch với những gì mà bản chất con người mong muốn. Chẳng hạn, giả sử công ty của bạn đang cạnh tranh trong thương trường, và tiền mặt đã trở thành một vấn đề. Bản năng tự nhiên của hầu hết mọi người hay mọi công ty trong tình trạng này là cắt giảm. Việc trợ cấp của công ty là nạn nhân của sự cắt giảm, tiếp đó là những ưu đãi cho các thành viên ban quản trị như vé máy bay hạng nhất trong các chuyến công tác ngắn.

Kế đến các khoản nằm giữa thưởng và tiền lương, ví dụ như bảo dưỡng xe cho nhân viên về trễ vì phải ở lại làm việc; là tiền thưởng nhân ngày lễ, là các khoản lương tăng bị hớt bớt; việc tăng lương hoàn toàn chấm dứt; các phúc lợi cũng bị cắt đứt. "Chúng tôi đã tìm được một kế hoạch HMO[2] còn tốt hơn nữa" là tuyên bố của ban quản trị khi công ty gặp vấn đề có thể khiến cho những nhân viên từng trải phải lo lắng, vì nó thường có nghĩa là sẽ có một số thủ đoạn được áp dụng để cắt đi những phúc lợi đang có. Những mức độ cắt giảm này dần dần cũng chạm tới tinh thần của xí nghiệp, từ cấp cao nhất tới cấp thấp nhất, gây ra một sự thiếu hụt chung về nhân đức theo mọi ý nghĩa của từ này:

"Tiền mặt đang bị kẹt, cho nên sắp tới chúng tôi phải hoãn việc tăng lương cho bạn trong vài tháng tới."

"Tại sao tôi lại phải tiếp tục cái công việc này? Họ vẫn sẽ không tăng lương cho tôi mà!"

"Hãy hoãn việc tăng lương lần nữa, chẳng có ai tỏ thái độ gì đâu!"

"Tại sao tôi phải cố gắng tiết kiệm tiền bạc của công ty khi họ vẫn tiếp tục trì hoãn việc tăng lương?"

"Chúng tôi đã cắt giảm các chi phí đến tận xương, nhưng lưu lượng tiền mặt vẫn có vẻ như trở nên tệ hơn."

Do đó, cảnh giác với phản ứng *tự nhiên* của bạn đối với một vấn đề là điều quan trọng: nó có thể chỉ kéo dài khó khăn mà thôi. Ở Tây Tạng, hiện tượng này được gọi là *korwa,* hay một "hoàn cảnh rối rắm tự kéo dài". Công ty bạn đang khó khăn về tiền bạc cho nên bạn bắt đầu từ chối giúp đỡ những người đang cần; và bạn bắt đầu nói đến những sự cắt giảm. Quan trọng hơn hết, suy nghĩ của bạn chuyển từ sự sáng tạo, tính sáng tạo sang sự bảo vệ và phòng thủ.

Mỗi hành động này đều gieo những dấu ấn mới trong tâm bạn, những dấu ấn tiêu cực. Mỗi khi bạn từ chối cho tiền bạc hay giúp đỡ những người nhờ cậy bạn*, bạn gieo một dấu ấn mà sau này chính bạn và doanh nghiệp của bạn bị chính tiền bạc và sự giúp đỡ ấy từ chối.* Hiện tượng này cứ tăng dần lên theo quy tắc thứ hai của dấu ấn: sức mạnh của chúng lớn đến mức nào là do thời gian bao lâu chúng ở lại trong tiềm thức. Thế rồi khi điều này gây nên vấn đề mới về tài chính thì bạn sẽ phản ứng bằng thái độ bủn xỉn mạnh mẽ hơn, tạo ra một làn sóng thứ ba. Hậu quả tích tập là cái đường xoắn ốc đi xuống mà người ta rất thường thấy trong các công ty đang vật lộn với khó khăn.

Ngụ ý của tất cả những gì chúng ta vừa bàn đến ở đây là chúng ta phải tránh những cắt giảm và lối suy nghĩ bủn xỉn như là một phản ứng đối với những áp lực tài chính. Tuy nhiên, điều này cần phải được định tính rõ. Trên kia, chúng ta đã nói có ba cách gieo một dấu ấn: bằng những hành động, lời nói và ý nghĩ. Quan trọng hơn cả chính là dấu ấn thứ ba, tức là những dấu ấn thâm sâu nhất là do thái độ tạo ra.

Điều chủ yếu như một phản ứng đối với những áp lực tài chính (của công ty hay cá nhân), trên tất cả, người ta phải tránh một *trạng thái tâm* bủn xỉn. Có thể thực tế không có sẵn tiền dành cho các khoản thưởng như trước đây, và bạn có thể phải ngưng các bổng lộc vì ngay bây giờ không có tiền chi cho các khoản ấy, nhưng điều quan trọng là *không suy nghĩ gian dối*, không đánh mất tính sáng tạo, không đánh mất quan điểm hào phóng khi bạn gặp những khó khăn tài chính.

Nếu bạn có tâm trạng gian dối, từ chối giúp đỡ người khác những điều gì bạn thực sự có thể trong khả năng tài chính hiện nay của bạn thì bạn sẽ tạo ra những dấu ấn mạnh mẽ sẽ ảnh hưởng thực sự đến việc bạn có thể hồi phục lại được hay không.

Còn một điểm quan trọng nữa mà chúng tôi cần nêu ra ngay đây. Chúng ta *không ở* trong cái hệ thống trí tuệ cổ để nói về một thái độ có thể tô màu những nhận thức của bạn về tình hình tài chính của bạn. Đúng hơn là chúng ta đang đặt ra một quá trình thực sự *xác định cái thực tính xung quanh bạn*. Chúng ta không bàn về việc bạn *cảm thấy* như thế nào khi không thể thanh toán các hóa đơn. Chúng ta đang nói về cách mà bạn cảm thấy để quyết định rằng bạn có thể thanh toán các khoản tiền hay không. Tiền đề ở đây rất sâu sắc và chưa được xác lập đúng đắn trong những hệ thống khác về việc vận hành một doanh nghiệp như thế nào: Tiền bạc chính nó được tạo ra bằng cách *duy trì một tâm trạng hào phóng.*

Hãy nhìn vào bất kỳ một tình huống thị trường nào.

Kim cương, nói thẳng ra, là hầu như chẳng có giá trị gì cả. Những viên kim cương méo mó, nhỏ xíu, xấu xí, những mẫu "boart" nâu và đen hay kim cương công nghiệp hợp thời trang, đóng một vai trò to lớn trong kinh tế thế giới. Những đồ vật như các lốc xe hơi và những bộ phận quan trọng của một máy bay dân dụng phải được chế tạo bằng thép carbon, cứng đến độ có thể gọt đẽo cả thép với sự chính xác gần như tuyệt đối cho các thứ này vận hành. Tuy nhiên, chính thép carbon cũng phải được đẽo gọt, và riêng kim cương là tác nhân gọt đẽo tốt nhất.

Vì lý do này, kim cương thường được sánh ngang với uranium và plutonium, một khoáng chất chiến lược, vô cùng cần thiết cho công nghiệp hiện đại. Chính phủ Hoa Kỳ đã lưu trữ kim cương công nghiệp trong nhiều năm, phòng trường hợp một cuộc chiến tranh hay một tai họa tương tự, có thể khiến đất nước này không nhận được các nguồn cung cấp kim cương cần thiết mà vào thời điểm đó có thể đang còn tập trung trong những lớp trầm tích dưới đáy sông chỉ được tìm thấy tại một số ít các quốc gia châu Phi.

Suốt thời gian chiến tranh lạnh, Hoa Kỳ cũng đã áp dụng các biện pháp khiến các nguồn cung cấp kim cương cho các nước Đông Âu như Liên Xô bị phá vỡ. Mỉa mai thay, điều này đã đẩy người Nga vào cuộc tìm kiếm kim cương trên khắp đất nước của họ.

Các hố kim cương to lớn có hình củ cà-rốt, kích cỡ từ vài tấc Anh đến hàng trăm thước lên tới mặt đất. Khi chúng ta tạo các hố để tìm quặng kim cương, đào bới hàng trăm, hàng ngàn tấc Anh sâu dần xuống, hố thường hẹp lại và trở nên khó khai thác. Các hố thực sự là những hình ống, nơi đây dung nham cổ đã từ trung tâm trái đất trồi lên mà ra ngoài không khí, mang theo các viên kim cương non. Những ống này đầy cả quặng màu lục nhạt được gọi là “kimberlite”; bạn có thể phải đào ra cả tấn thứ này để tìm được số kim cương đặt vừa cục tẩy bút chì, và do đó (trái với những gì người ta thường tin), việc sản xuất kim cương quả là rất tốn kém.

Sự phân bố các hố kim cương khắp hành tinh là một trong những bằng chứng chứng minh cho lý thuyết cho rằng, các lục địa của thế giới đã từng gắn kết lại với nhau, và rằng các đại dương hiện nay chính là các khe hở hoặc vết nứt được tạo nên khi các lục địa tách ra. Những hố điển hình, như nhiều người biết, nằm tại Nam Phi. Chẳng hạn, ở đây - giữa một số cánh đồng do Công ty De Beer Brothers làm chủ, vốn là của hai anh em nông dân nhà Beer nghèo khó - hố De Beers nổi tiếng được phát hiện, cùng với mỏ Kimberley trên chính sở hữu đó đã sản xuất ra hàng triệu ca-ra kim cương kể từ khi hai anh em đã bán mảnh đất này với giá rẻ mạt vào năm 1870. Chính mỏ này đã cho các-ten[3] kim cương De Beers nổi tiếng mượn tên của nó, đây là một tổ chức mạnh mẽ và phát triển liên tục, kiểm soát nhiều doanh nghiệp kim cương thô quốc tế trong hơn một trăm năm nay.

Một sự việc thú vị xảy ra suốt hai triệu năm, khoảng thời gian để cái đụn hình nón được tạo ra bởi sự tuôn tràn của hố kim cương bị san bớt cho đến khi ngang bằng với vùng đất xung quanh. Mưa, gió và hậu quả của hơi nóng và băng giá dần dần làm mòn cái hình nón ấy. Kim cương thô tách ra khỏi “đá xanh” hay quặng và bắt đầu đổ vào các ngòi nước, rồi vào suối và sông, chảy xuống biển.

Kim cương là một trong những chất nặng nhất trong tất cả các khoáng chất, ngang với cả vàng và vì chúng cứng hơn đá thông thường rất nhiều nên có khuynh hướng đào cho chính chúng những hốc nhỏ trong nền đá dưới một con sông. Một số những viên đá này thế nào cũng bị rơi và trôi ra biển. Chỉ có những viên kim cương tinh ròng nhất - những viên không có những chỗ nứt hay vết rạn dù là nhỏ bé nhất - mới còn sót lại qua cuộc hành trình suốt hàng nguyên đại (aeons) địa chất. Có lẽ sự phát hiện kim cương nổi tiếng nhất là ở bờ Tây châu Phi, nơi sông Orange đổ ra Đại Tây Dương.

Năng đoạn kim cương

Vì những viên đá từ các hố kim cương lăn xuống sông Orange và ra tới biển, những dòng chảy đại dương qua nhiều thế kỷ đã đẩy trở lại những viên đá này lên bờ, nơi đó những viên kim cương có chất lượng cao nhất đang nằm rải rác giống như bắp rang vung vãi cho những nhà thám hiểm người Đức phát hiện ra chúng vào năm 1908. Một trong những bức ảnh được ưa thích của tôi là bức ảnh chụp những người đang bò qua bờ biển này, mà sau đó được gọi là *Sperregebei"* hay *vùng cấm,* chỉ để nhặt những viên pha lê lớn hoàn hảo.

Cũng có những vùng ở Brazil nơi các đáy sông có nhiều kim cương, những nơi như lưu vực sông Jekitihonha gần Diamantina, một thị trấn nhỏ kỳ lạ giống như Thụy Sĩ ở trong tiểu bang mới Minas Gersais. Nhưng không có hố kim cương nào trong xứ này đã có thể xuất phát đá quý. Cũng như thế, một số vùng đất bồi khác hay những trầm tích dưới sông ở phía Tây Ấn Độ, một đất nước đã sản xuất những viên đá quý lớn đầu tiên có tính lịch sử - những kiệt tác như viên Koh-i-noor và viên Orloff - rất lâu trước khi các trầm tích ở châu Phi được phát hiện.

Hãy lấy bản đồ thế giới, nắm các mút đáy của Nam Mỹ và Ấn Độ, rồi áp chúng trở lại vị trí xưa kia của chúng - sát vào hai bên của Nam Phi - thì sẽ thấy rõ chỗ xuất phát của kim cương: những hố lớn trên mép đáy của châu Phi bị mòn đi, đá quý tuôn vào các con sông của Brazil và của cao nguyên Deccan ở Ấn Độ trước khi những lục địa tương ứng của chúng trôi dạt ra khỏi đất mẹ.

Trong nhiều mặt thì địa chất của vùng đất xung quanh các hố kim cương lớn ở Nam Phi tương tự với vùng đất ở Siberi, và điều này đã được nhà địa chất vĩ đại người Nga là Vladimir Sobolev lưu ý trong suốt những năm mà trò ma mãnh của người Mỹ đã gây khó khăn cho Liên Xô trong việc nhận các nguồn cung cấp kim cương ở châu Phi mà họ cần cho ngành công nghiệp. Dưới sự điều khiển của Sobolev, nhiều nhóm các nhà địa chất được gửi đến vùng băng giá mênh mông của lãnh xuyên Siberi để tìm những hố kim cương.

Rủi thay, vào lúc ấy có ít dụng cụ để định vị các hố kim cương theo cách từ trên không hay theo các cách khác. Bạn hầu như phải đứng trên đỉnh của một hố kim cương để bảo rằng có đất xanh ở đó, và thêm vào những khó khăn của bạn là nó có thể nằm dưới sâu nhiều thước so với lớp đất cũ bình thường vốn đã tích tụ ở đó qua nhiều thế kỉ. Truyền thuyết về doanh nghiệp kim cương cho rằng một nhà nữ địa chất đã đi khắp các hoang mạc băng giá của Siberi để tìm những hố kim cương ước mơ của Sobolev, điều kỳ diệu đã xảy ra vào một hôm khi ra ngoài săn bắn để xem bà có thể tìm được thịt tươi nhằm tăng khẩu vị cho các đồng chí của bà hay không. Bà nhìn thấy một chuyển động ở đằng xa - một con chồn đỏ biến mất vào trong bụi cây. Bà nâng súng lên, nhìn thấy con chồn trong ống ngắm của mình, và may sao bà đã không bóp cò, lông của con chồn bị bẩn vì một đốm xanh, đúng là một màu của quặng trong một hố kim cương. Bà theo dấu vết con chồn đến tận hang ổ của nó, dẫn xuống một cái hố mà sau này là một phát hiện lớn đầu tiên về kim cương ở Nga! Mỏ Mir hay "Hòa bình".

Hơn 40 năm sau, Nga đã trở thành một trong những lực lượng lớn nhất trong thế giới kim cương, với những hố mới trải khắp vùng nội địa rộng lớn của miền Bắc băng giá. Tại

đây mọc lên những thành phố của những công dân mỏ, sống trên giàn khoan được nâng cao lên khỏi tầng đất bị đóng băng vĩnh cửu bởi một hệ thống lớn gồm các cọc đóng sâu vào đất băng giá. Các máy điều hòa không khí phải liên tục thổi khí lạnh vào khoảng trống ở giữa các thành phố này và vùng lãnh nguyên ở bên dưới để tránh cho băng khỏi tan ra và cho thành phố không bị chìm xuống lớp tuyết mềm của bùn đất gần như đóng băng.

Khi những viên đá Nga bắt đầu tuôn ra các thị trường kim cương trên thế giới, điều này gây ra một làn sóng kinh hoàng trong thâm tâm những nhà buôn kim cương khắp toàn cầu. Tôi đã học tiếng Nga tại Princeton và đã phụ giúp vào một số nghiên cứu của những người thuộc Đơn vị Công nghiệp De Beers gần London để cố bắt kịp những gì người Nga đã đạt được. Tôi đã tha thiết lưu tâm đến tất cả những gì liên hệ đến kim cương mãi từ năm 1975, và muốn biết mọi điều về doanh nghiệp; cho nên tôi tình nguyện dịch các bài về kim cương từ nhiều tạp chí khoa học của Nga.

Chúng tôi rất lo lắng vì biết rằng người Nga đã biết được cách sản xuất một viên kim cương toàn hảo trong phòng thí nghiệm; điều này trước đây đã được các nhà khoa học tại Công ty General Electric ở Hoa Kỳ đi tiên phong, sử dụng những pít-tông to lớn, kỳ lạ để giữ những mẫu grafit (than chì) dưới áp lực cao trong những khoảng thời gian dài, đồng thời nung nóng hỗn hợp này đến độ giống như những quá trình đang diễn ra sâu dưới lòng trái đất, như những viên kim cương thực hình thành trong các hố nguyên thuỷ.

May thay, lượng điện cần thiết để giữ cho quá trình này diễn tiến trong khoảng thời gian cần thiết để làm ra một viên kim cương thô một ca-ra cũng ngang với lượng điện cần thiết để thắp sáng một thành phố nhỏ trong nhiều giờ, tạo ra một viên đá theo cách này thì tốn kém hơn nhiều so với việc cố gắng lấy nó ra khỏi một đống đất xanh nặng một tấn, cho nên trí tuệ thông thường bảo rằng sẽ không bao giờ được lời khi chế tạo đá quý ở nhà. Doanh nghiệp kim cương cần phải được an toàn khỏi nguy cơ của hàng giả toàn hảo: một viên kim cương tổng hợp hay được chế tạo trong phòng thí nghiệm thì hoàn toàn tinh khiết và xinh đẹp như đồ thật.

Tuy nhiên, có lẽ là người Nga đã hiểu được cách sản xuất kim cương tổng hợp với giá rẻ - hình như đây là cách duy nhất để giải thích sự xuất hiện bất ngờ của số lượng to lớn nguyên liệu từ Siberi, tạo ra một sự kiện quan trọng về việc khai mỏ kim cương. Theo kỹ thuật mà chúng tôi biết đến, một số lượng lớn cần được sử dụng để chế kim cương thô - để lấy chúng ra khỏi đất xanh được thực hiện theo cách truyền thống là nghiền vỡ chúng thành đá theo một kích cỡ nhất định bằng cách sử dụng những bánh răng cưa lớn (cũng nên nhớ, những bánh xe này hầu như luôn luôn làm cho những viên kim cương thực sự to lớn và quý hiếm bị vỡ thành những mảnh nhỏ).

Thế rồi quặng tốt được trộn với nước và được đổ vào một lượng lớn chất đặc sệt, đi qua một mặt bàn rộng có phủ một lớp dầu nhão dày như mỡ bôi trục. Ngoài ra, kim cương với cấu trúc nguyên tử hoàn hảo của chúng, có xu hướng dính chặt vào bề mặt có bôi mỡ chứ không như bất cứ khoáng chất nào khác. Hỗn hợp sền sệt của nước và quặng kim cương chạy lộn xộn qua chất mỡ này, những viên kim cương sẽ dính lại và phần còn lại sẽ dạt ra

một bên. Sau đó, mỡ bôi trục sẽ được lấy ra khỏi bàn, được dồn vào một thùng lớn và được nung thành chất lỏng để kim cương thô tích tụ ở dưới đáy.

Nhưng chúng tôi biết rằng không thể giữ và chứa lượng nước này tại các vùng đất ở mép vùng Bắc Cực - đơn giản là nó sẽ đóng băng lại ngay khi nó tiếp xúc với không khí bên ngoài. Những thông tin chi tiết về công nghiệp kim cương ở Liên Xô vào thời ấy - kim cương đặc biệt cần thiết cho việc sản xuất xe hơi, máy bay, tên lửa, xe tăng - được xem là một bí mật quốc gia, và người nào tiết lộ các thông tin này sẽ chịu án tử hình.

Chúng tôi không có cách nào để biết được rằng liệu có những mỏ thực trong hố tự nhiên dưới lớp băng vùng Siberi và rằng người Nga đã phát triển một phương cách mới khéo léo để tách kim cương ra khỏi vỏ bọc. Bạn thấy đó, hầu hết các viên kim cương đều tỏa ra một luồng ánh sáng yếu khi được các tia X chiếu vào: chúng phát huỳnh quang mạnh đến nỗi chỉ cần ánh sáng mặt trời cũng khiến chúng nổi bật (do đó gây ra cái huyền thoại về một viên kim cương “xanh trắng”). Quặng đã nghiền vỡ được trải ra trên một cái bàn có đục nhiều lỗ nhỏ, mỗi lỗ đều có một luồng không khí lạnh ở phía dưới. Các tia X đi qua quặng theo từng đợt và các máy cảm ứng phát hiện những viên đá phát sáng. Tiếp theo là sử dụng một trong những vòi phun khí, làm nảy viên đá vào gọn trong một cái thùng đặc biệt, thùng này có một khay thủy tinh ở dưới đáy để thu gom kim cương. Dĩ nhiên có một cái khóa rất tốt để giữ cái khay lại, và có một người bảo vệ ngồi gần đó để giữ an toàn.

Không biết đến sự phát triển này, các nhà kim cương thạo tin rất sợ rằng người Nga đã gây nên một sự bứt phá trong việc tạo ra những số lượng lớn kim cương nhân tạo. Điều này, chúng tôi biết, rất có thể tạo ra của cải mà trong ngành kim cương chúng tôi gọi là “phần dôi ra” (overhang).

Phần dôi ra là một biểu từ thường dùng để miêu tả tổng số kim cương được đánh bóng đã được tích luỹ trên thế giới, đặc biệt là trong khoảng 60 năm vừa qua, khi tầng lớp trung lưu ở các nước phát triển có tiền cần mua một chiếc nhẫn kim cương trong các dịp đính hôn. Khi phát hiện những hố kim cương mới, có thể khai thác được ở khắp thế giới đảm bảo các nguồn cung cấp được gia tăng cho kịp với sự phát triển của tầng lớp trung lưu này.

Hãy nghĩ về điều đó! Một khi kim cương đã được lấy ra từ đất xanh và được chế tạo thành một viên đá lóng lánh với 58 mặt rực rỡ, vị trí của nó trong phả hệ được đảm bảo. Không ai từ bỏ một viên kim cương, nó được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác với tình yêu và sự chăm chút. Những viên đá quý có thể được gắn vào những chiếc nhẫn hay dây chuyền đeo cổ khác nhau hay vào các mẩu đồ trang sức khác khi thời trang thay đổi, và rồi được trao cho con gái hay cháu gái. Là những vật cứng nhất trong vũ trụ, kim cương có khuynh hướng vẫn tồn tại hầu như mãi mãi. Các nhà thông thái Tây Tạng nói đùa rằng một viên kim cương là thứ đồ vật mà chẳng chóng thì chày sẽ luôn luôn phải ra đi để tìm một người chủ mới, sau khi người chủ trước trở nên già và chết đi. Kim cương thì mãi mãi - nhưng những người làm chủ nó thì không, hình như thế.

Kim cương trang sức thông thường (trái với anh em siêu nhân dùng trong công nghiệp của chúng) không hề có giá trị thực sự nào cả. Chúng ta phải thừa nhận rằng có nhiều chuỗi

hạt thủy tinh cũng xinh đẹp như thế, hay có thể còn hơn thế nữa, và kim cương sẽ luôn đắt giá chỉ khi nào ai đó sẵn sàng bỏ tiền mua chúng vào một ngày đẹp trời nào đó. Giá trị của việc cất giữ một số lượng lớn kim cương trong tay công chúng vào lúc này - điều mà chúng ta gọi là *phần dôi ra* - chỉ là một nhận thức về sự tín nhiệm của người tiêu dùng về giá trị trong tình trạng khan hiếm liên tục của kim cương.

Nếu người Nga đã phát triển một viên kim cương tổng hợp thực sự không đắt tiền - một viên kim cương được chế tạo trong phòng thí nghiệm - điều này có nghĩa là sự sụp đổ của phần dôi ra: một sự đổ dồn những viên kim cương được tích luỹ trên thế giới vào thị trường từ các nhóm tư nhân vì họ hoảng sợ và cố đổi chiếc nhẫn của bà nội để lấy ít nhất vài đô la trước khi kim cương trở nên tầm thường như kẹo. Có thể đó là cơn ác mộng của nhà kinh doanh kim cương - điều mà, may thay chưa bao giờ thành hiện thực.

Bây giờ chúng ta hãy trở lại vấn đề thị trường, một vấn đề thực sự nhạy bén trong việc kinh doanh kim cương lẻ. Một công ty như Andin có thể đưa ra hàng ngàn mẫu thiết kế đồ trang sức khác nhau vào bất cứ lúc nào. Mỗi mẫu thiết kế đều có cách sắp xếp kim cương hơi khác nhau. Chẳng hạn, một viên kim cương một ca-ra ở một bên và những hạt vụn đủ để rắc xung quanh cho món đồ đạt đến giá trị hợp pháp tối thiểu đối với một món đồ hai ca-ra đã được hoàn thành.

Nay bạn không bao giờ biết đơn đặt hàng nào sẽ đến vào bất cứ dịp đặc biệt nào từ một công ty như J.C Penney hay Macy, hai trong số những khách hàng lớn của chúng tôi. Công ty nào đó như Penney có thể đột nhiên đặt một ngàn vòng đeo tay vừa được miêu tả và yêu cầu phải được đưa vào kho trong vòng khoảng 15 ngày. Những khách hàng đơn vị kim cương của công ty liền khởi đầu một trò chơi bài Pô-cơ tế nhị. Một kiểu “chơi gà”, một trò chơi phổ biến ở thị trấn quê tôi khi tôi còn là một đứa trẻ mười mấy tuổi. Hai đứa nhóc khùng điên ngồi trên hai chiếc xe chạy hết tốc độ, thi nhau vượt lên cho đến khi một đứa “sởn da gà” và bỏ cuộc.

Chúng tôi phải tạo cho thị trường cái ấn tượng rằng chúng tôi chẳng cần đá quý chút nào hoặc không cần chúng lắm thì giá mới không nhảy vọt một cách đột biến. Còn thị trường phải giữ lại các nguồn cung cấp cho đến khi nó chắc chắn rằng chúng tôi đang hết sức cần và sẽ trả với giá cao nhất để lấy được hàng hôm nay. Nếu một bên chờ khá lâu mặc dù trò chơi đã chấm dứt: kim cương sẽ trở lại vô giá trị vì đơn đặt hàng đã được thực hiện, hoặc vì giá bán đã quá đắt không thể mua được.

Ngày nay với tất cả các kiểu đồ trang sức khác nhau mà một công ty kim cương phải chào hàng cho các khách hàng, nó hoàn toàn không thể dự trữ nhiều kim cương mà bạn có thể cần vào bất cứ lúc nào. Ngày hôm qua, công ty có thể không cần một viên đá lẻ thuộc những kích cỡ và chất lượng đặc biệt mà cái vòng đeo tay đòi hỏi, giờ đây là một thông báo khẩn: chúng tôi cần khoảng 20.000 viên.

Số lượng này không bao giờ có sẵn tại bất cứ thị trường bán lẻ nào trên thế giới. Chúng tôi sẽ phải thông báo cho người của chúng tôi trên khắp địa cầu bắt đầu lặng lẽ thu nhập những túi hàng lớn, trước khi lộ rõ rằng chúng tôi cần những viên kim cương đặc biệt này.

Năng đoạn kim cương

Nếu như vậy thì “giá trị” sẽ nhảy vọt lên - trong khi chúng tôi đã cam kết với công ty Penney một giá cố định đối với món đồ trang sức này: không còn chỗ nào để tăng giá với họ.

Đấy là ví dụ rất xác thực về sức mạnh của năng lực tiềm tàng và về những dấu ấn tâm linh. Tôi đã nhìn thấy nó cả ngàn lần và bạn có thể tin rằng nó là xác thực. Một người ở New York tên là Kishan rất ”nhạy cảm” về đơn đặt hàng; ông có thể gọi một cuộc điện thoại tới một nhà buôn đặc biệt trong hàng tá các nhà buôn với một văn phòng trong thành phố.

Một cách trùng hợp, văn phòng này vừa nhận được lô hàng lớn những viên đá đặc biệt này từ chi nhánh HongKong. Thật ra, người chủ ở Antwerp phải trả một khoản thanh toán lớn cho De Beers về lô nguyên liệu ở London vào tuần tới. Và lô kim hoàn kia ở trên đường 47 vừa gọi bảo rằng lưu lượng tiền mặt chi thu của họ đang bị kẹt vì họ chưa được hệ thống cửa hàng bách hóa nọ thanh toán. Cho nên, thế nào bạn cũng có thể có những viên đá ấy vào chiều nay, 2.000 viên với một giá rất hời.

Một người mua khác trong thành phố khác, trên một lục địa khác - ông bạn Dhiru ở Bombay của chúng tôi - cũng gọi những cuộc điện thoại. Không có sẵn hàng hóa nào dễ dàng nhưng những túi nhỏ bắt đầu được đưa vào từ những nhà kinh doanh xung quanh thị trấn trong vài giờ. Với nhiều nỗ lực và thương lượng khó khăn, ông ta cũng mua đủ cho đơn đặt hàng. Văn phòng của ông ta tại New York đã lỡ chi tiêu hầu hết lượng tiền mặt có sẵn cho món hàng dễ mua được thu vào ở New York, và do đó ngoài việc phải nỗ lực nhiều hơn, ông ta sẽ phải chờ lâu hơn để thanh toán.

Một người mua thứ ba, chẳng hạn Yoram ở Tel Aviv, khởi đầu bằng vài cuộc gọi điện cho những nhà cung cấp thường xuyên của ông. Nhưng sự sai biệt thời gian về mặt quốc tế có ý nghĩa là các văn phòng chi nhánh tại New York đã thông báo cho đối tác ở Israel của họ rằng Andin là một công ty đứng đằng sau đơn đặt hàng những viên đá đặc biệt này. Đột nhiên giá tăng lên, và ông ta càng gọi thì càng tỏ ra cho các nhà buôn bán rằng ông ta cần hàng. Do đó mà gây ra một sự nâng giá khác, vì họ có thể “ngửi” thấy ông ta đã nhận một đơn đặt hàng có ngày giao gấp gáp. Sớm muộn thì ông ta cũng phải chịu thua và phải trả bất cứ giá nào để lấy được hàng đúng hạn.

Do đó, người mua số ba sẽ chịu giá trễ và cao hơn so với đặt hàng, ông ta sẽ bị trả tiền chậm và chúng ta cũng chẳng phải nêu nên điều gì sắp xảy ra cho tiền thưởng hàng năm của ông ta. Công ty J.C. Penney gọi điện thoại cho ông chủ, Ofer, khi ông này đang ở nhà vào cuối tuần để tìm hiểu tại sao không có chiếc vòng tay nào chuyển đến kho sau chiến dịch quảng cáo đã thực hiện trên khắp đường phố hai ngày rồi.

Câu hỏi quan trọng được nêu ra ở đây là: do đâu mà có sự khác biệt trong ba thị trường vào một ngày nhất định nào đó? Tại sao văn phòng New York lại thâu hàng quá dễ như vậy? Có phải là người mua đã khéo léo hơn không? Có điều gì về chiến thuật mà ông ấy đã sử dụng? Có phải đó chỉ là sự may mắn suông? Nguyên lý của tiềm năng và của dấu ấn tâm linh bảo rằng: dứt khoát không phải như vậy.

Một thị trường cho một loại hàng hóa trong một thành phố nhất định vào một ngày đặc biệt nào đó là một thí dụ khác nữa về một sự việc không tốt cũng không xấu từ phía chính nó. Nếu không phải thế thì mọi người bán và người mua trong thành phố vào ngày ấy sẽ cùng một lúc gặp thuận lợi hay khó khăn trong việc lưu chuyển hàng hoá. Nhưng bạn biết đấy, sự việc không theo như vậy. Một số nhà buôn sẽ bảo rằng đấy là một “ngày ok” (đây là cách nói lóng trong doanh nghiệp kim cương trỏ cho một ngày *tốt không thể tin được* - không ai muốn thú nhận với bất cứ người nào khác rằng họ đang thực sự làm tốt, nếu không thì nội trong tuần mọi người trong thị trấn sẽ tăng giá hàng của họ đối với ông ta). Một số nhà buôn bán sẽ nói rằng đấy là ngày tệ nhất trong năm, và họ nói đúng.

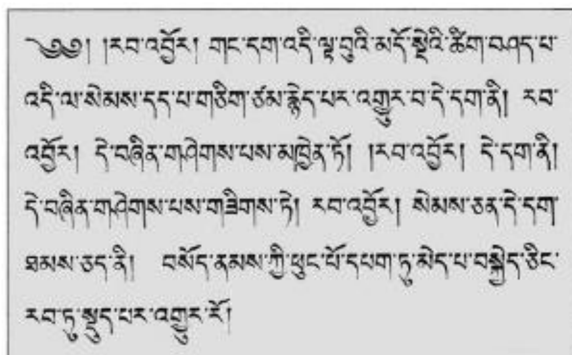
Do đó, thị trường thì “trung tính” hay trong thuật ngữ Phật giáo “không”. Nó không tốt cũng không xấu từ phía chính nó; nó chỉ hoặc tốt hoặc xấu trong nhận thức của từng người buôn bán kim cương riêng biệt. Các thị trường có tốt lành đối với chúng ta hay không - vào cuối ngày hay vào cuối sự nghiệp kinh doanh lâu dài - điều ấy hầu như ngẫu nhiên. Tuy nhiên, sự thật là thị trường có vẻ tốt lành, và *do đó sẽ tốt lành* đối với bất cứ nhà buôn bán nào có những dấn ấn tâm thức đúng đắn xuất hiện trong cái tâm ý thức vào một lúc nhất định nào đó.

Hai nhà buôn có thể đang tìm cùng một loại kim cương từ cùng những công ty trong cùng một thị trường nhưng lại có những kết quả hoàn toàn khác nhau. Đấy không phải là có hai giới hạn và hai thị trường đang diễn ra trong cùng một thời gian, vào một ngày nhất định. Đấy là hai nhà buôn mỗi người đang bị những dấu ấn có sẵn trong tâm họ buộc họ nhìn thấy thị trường theo hai cách khác nhau. Một nhà buôn sẽ tìm được các đơn đặt hàng của mình, còn nhà buôn kia thì không.

Điều này đưa chúng ta đến toàn bộ cái cốt lõi của cuốn sách này: Chúng ta sử dụng cái sự việc này như thế nào để thành công trong đời sống và trong doanh nghiệp? Câu trả lời rất rõ ràng. Chúng ta phải suy tìm cho được cái dấu ấn nào là dấu ấn mà chúng ta có thể gieo trong tâm mình để sau này chúng ta nhìn thấy thị trường theo cách chúng ta muốn: thuận lợi. Và điều này chủ yếu tùy thuộc vào sự nắm giữ một số trạng thái của tâm, nắm giữ một số tiêu chuẩn về cách ứng xử và biết cách nào để dùng cho được sức mạnh của cái mà chúng ta gọi là một “hành động của sự thật”.

Chương 7:

Những tương quan, hay những vấn đề chung trong kinh doanh và cách giải quyết thực sự


༄༅། །རབ་འབྱོར། གང་དག་འདི་ལྟ་བུའི་མདོ་སྡེའི་ཚིག་བཤད་པ་
འདི་ལ་སེམས་དད་པ་གཅིག་ཙམ་སྐྱེད་པར་འགྱུར་བ་དེ་དག་ནི། རབ་
འབྱོར། དེ་བཞིན་གཤེགས་པས་མཁྱེན་ཏོ། །རབ་འབྱོར། དེ་དག་ནི།
དེ་བཞིན་གཤེགས་པས་གཟིགས་ཏེ། རབ་འབྱོར། སེམས་ཅན་དེ་དག
ཐམས་ཅད་ནི། བསོད་ནམས་ཀྱི་ཕུང་པོ་དཔག་ཏུ་མེད་པ་བསྐྱེད་ཅིང་
རབ་ཏུ་སྡུད་པར་འགྱུར་རོ།

Ở cuối chương 6, chúng ta đã bàn về "tính không" của các thị trường. Ba người mua đi vào thị trường để kiếm vài ngàn viên kim cương cùng một kích cỡ và tính chất. Một người có "cảm giác" liền gọi một hay hai cuộc điện thoại, và thành công dễ dàng. Một người phải gọi nhiều cuộc điện thoại và rất nỗ lực nhưng cũng đạt được kết quả cuối cùng. Một người về cơ bản không có được hàng. Những người mua trong thí dụ của chúng ta đến từ các thành phố khác nhau, nhưng nếu họ ở trong cùng một thành phố thì cũng thế mà thôi.

Theo lối suy nghĩ của người Tây Tạng cổ, những "cảm giác" hay "bản năng" mà những doanh nhân thành đạt có được, những thứ dẫn dắt họ đi qua khu rừng tối tăm của thương lượng và thị trường là sự phát triển đầy đủ của một dấu ấn tâm linh - và điều này cũng tạo cho bạn một ý niệm về cảm giác khi một dấu ấn mạnh mẽ xuất hiện trong ý thức. Những loại người này khi đối mặt với một vấn đề kinh doanh sẽ đột nhiên thấy rất rõ cái gì đúng để làm. Họ không do dự, không thắc mắc trong tâm.

Người ta gọi họ là "thông minh" hoặc "sáng suốt" hay "những người có khả năng thần thông". Không có gì buồn cười hơn khi một trong những người như thế nói rằng mình có thể thao túng thị trường, một vận động viên bóng chày luôn luôn đánh trúng, lại chạy khắp mà bảo rằng trước khi đánh vào bóng, anh thấy nó to bằng quả dưa hấu. Nhưng sẽ thật đáng tiếc nếu *đã là* người có những bản năng đúng đắn mà không còn cảm nhận được chúng nữa - tệ hơn nhiều so với trường hợp không cảm nhận được chúng. Tốt hơn là nên biết làm sao để các bản năng này đến với chúng ta một cách đều đặn.

Đến đây, chúng ta trở lại **Năng đoạn kim cương** để có thể nhận thức rõ ràng về các bản năng:

Này Tu-bồ-đề, nếu như có người nào đó dù chỉ đạt được một lúc thông tuệ và tin vào những lời của một cuốn sách cổ (kinh) dạy những điều mà người ấy làm. Này Tu-bồ-đề, Như Lai biết một người như thế. Này Tu-bồ-đề, Như Lai biết một người như thế. Một người như thế, này Tu-bồ-đề, đã tạo ra một núi vô lượng việc thiện và người ta tích tập một núi vô lượng việc thiện vào trong chính họ.

Các bản năng xuất phát từ đâu? Trong chương trước chúng ta đã nêu lên những "tương quan", nghĩa là những loại "hành động" hay "suy nghĩ" để nhận ra mối "tương quan" giữa những dấu ấn nhất định hay những dấu ấn ấy vốn là những thứ tự dẫn đến những kết quả đặc biệt mà chúng ta mong cầu trong doanh nghiệp và trong đời sống của chúng ta. Bây giờ là lúc để nhận ra các hành động này, vì nếu chúng ta thực sự hiểu quá trình này - nếu chúng ta hành động với sự hiểu biết rằng những dấu ấn và tiềm năng đằng sau chúng vận hành như thế - thì chúng ta có thể "tích tập trong chính chúng ta" một năng lực to lớn để phát triển doanh nghiệp theo cách chúng ta muốn. Khi đó, chúng ta cũng gây sự chú ý của những người khác đang hành động theo cách này và thành công của chúng ta sẽ được tăng lên nhanh chóng.

Những bài kệ của một vị Phật tử thông tuệ, một vị sư Ấn Độ có tên là Long Thọ (Nagarjuna) cách đây 18 thế kỷ được trích ra từ tác phẩm *Chuỗi ngọc quý* (String of Precious Jewels) rất nổi tiếng, nói về những dấu ấn mà chúng ta có thể gieo vào tâm mình:

Ta sẽ nói cho bạn nghe về những đức tính tốt đẹp
Của những người đi trên đường từ bi:
Bố thí, trì giới, nhẫn nhục, tinh tấn,
Thiền định, trí tuệ, từ bi…
Bố thí là cho đi những gì bạn có,
Và trì giới là làm những điều tốt cho người khác.
Nhẫn nhục là từ bỏ những cảm giác giận dữ,
Và tinh tấn là làm cho tất cả điều thiện gia tăng.
Thiền định là tập trung vào một điểm, thoát khỏi những ý nghĩ xấu,
Và trí tuệ quyết định chân lý thực sự.
Từ bi là một loại trí tuệ cao vời
Được trộn lẫn sâu đậm với tình thương đối với mọi chúng sinh.
Và bài kệ tiếp theo nêu ra chính xác các tương quan.
Bố thí mang lại giàu sang, một thế giới thiện phát sinh từ sự trì giới;
Nhẫn nhục mang lại sắc đẹp, sự tối thắng phát sinh từ tinh tấn.
Thiền định mang lại an bình, và từ trí tuệ phát sinh giải thoát;
Từ bi, thành tựu mọi sự mà tất cả chúng sinh mong ước.

Chúng ta cũng sẽ đưa vào đây bài kệ cuối cùng là bài kệ nêu ra các kết quả tối hậu của việc vun trồng các dấu ấn này:

Một người trì giữ tất cả bảy thứ này
Và thành tựu sẽ đạt đến
Chỗ hiểu biết khôn lường
Không kém gì người che chở thế giới.

Có lẽ, những bài kệ này đã liệt kê ngắn gọn (còn những bài kệ khác bàn đến hàng trăm dấu ấn và những kết quả của chúng) về các tương quan giữa hành động, dấu ấn và kết quả. Chúng ta có thể tóm tắt ngắn gọn như sau:

1. Để kinh doanh thành công và phát đạt về tài chính, hãy gieo những dấu ấn này trong tiềm thức của bạn bằng cách duy trì sự hào phóng.
2. Để sống ở trong một thế giới hạnh phúc, hãy gieo những dấu ấn này trong tiềm thức của bạn bằng cách duy trì lối sống có đạo đức.
3. Để thấy mình hấp dẫn và khỏe mạnh về thể chất, hãy gieo những dấu ấn này trong tiềm thức của bạn bằng cách không bao giờ nổi giận.
4. Để là một nhà lãnh đạo thành công trong đời sống lẫn trong kinh doanh, hãy gieo những dấu ấn này trong tiềm thức của bạn bằng cách khuyến khích những hành động có tính cách xây dựng và hữu ích.
5. Để có thể tập trung tâm ý một cách vững vàng, hãy gieo những dấu ấn về điều này trong tiềm thức của bạn bằng cách thực hành những trạng thái thâm sâu về tập định hay thiền định.
6. Để thấy mình thoát khỏi một thế giới trong đó các sự việc không vận hành theo cách mà bạn muốn, hãy gieo những dấu ấn về điều này trong tiềm thức của bạn bằng cách học tập những nguyên lý của khả năng tiềm ẩn và những dấu ấn tâm linh.
7. Để thấy mình có được tất cả những gì bạn từng mong muốn và cũng thấy những người khác có được tất cả những gì mà họ từng mong muốn, hãy gieo những dấu ấn về điều này trong tiềm thức của bạn bằng cách nuôi dưỡng thái độ từ bi đối với mọi người.

Tôi biết rằng đến đây bạn bắt đầu tự hỏi toàn bộ những gì nghe có vẻ cao quý này được áp dụng vào cuộc sống thực tiễn như thế nào. Do đó, tôi sẽ miêu tả cho bạn một tình huống có thật để bạn cảm nhận được về những nguyên lý của tiềm năng và những dấu ấn đang tác động tới công việc của chính bạn như thế nào.

Hãy coi như tôi làm việc ở tập đoàn Andin International trong vài năm và áp dụng những nguyên lý mà chúng ta đã miêu tả. Tôi đã cố gắng thực hiện chính xác những gì gieo dấu ấn trong tâm tôi, những dấu ấn khiến tôi nhìn thấy thành công xung quanh mình.

Tôi bước vào cửa trước tòa nhà mới của chúng tôi ở phía Tây khu Manhattan. Tòa nhà có những phiến đá granite ở mặt trước của tòa kiến trúc và có những cửa kính trong suốt dẫn đến phòng chờ. Một luồng gió lạnh từ sông Hudson ập vào tôi khi tôi mở cửa, và tôi nhận được một cái gật đầu thân thiện của John Vaccaro ở quầy bảo vệ, một cựu cảnh sát của đường xe điện ngầm, nổi tiếng nhờ cách ông mang một túi kim cương từ tòa nhà này sang tòa nhà kia một cách an toàn, ngay cả dưới con mắt của một trong những băng cướp người Colombia đang giăng khắp Phố 47.

Mỗi một đồ vật và con người mà chúng ta vừa miêu tả đều có cùng một tiềm năng - có thể tích cực hoặc tiêu cực. Đối với tôi, những phiến đá granite trên tòa nhà phản chiếu trong ánh sáng ban mai từ con sông, tạo cho tòa nhà vẻ trang nghiêm. Đối với một người lau cửa sổ trên đường men của tầng thứ chín thì những phiến đá granite này biểu hiện một mối nguy hiểm chết người, và người ấy hẳn là thích chúng tôi lát gạch thường ở bên ngoài hơn.

Về phần tôi, cách tôi nhìn đá granite là kết quả của một dấu ấn tốt đã đặt vào trong tâm tôi trước kia - nay thì nó có thể là gì nào? Ở đây, chúng ta đi vào một cái gì đó rất thâm sâu - những tương quan giữa các dấu ấn và những gì chúng ta nhìn thấy thì vượt ngoài tầm hiểu biết của những người bình thường. Tuy vậy, những tương quan này đã được các vị đại thiền sư thời xa xưa viết ra. Dấu ấn về nét đặc biệt này, sự bóng mịn của đá granite bỗng dưng lại ôn tồn nói với những người khác.

Bây giờ, người lau cửa sổ lại nhìn thấy đá granite như một mối nguy hiểm. Dấu ấn về điều này lại phát xuất từ việc không tôn trọng đời sống trong quá khứ. Ngày nay, người phương Tây, hoàn toàn không quen với lối suy nghĩ này là do các huyền thoại và thành kiến riêng, sự giải thích chính nó có vẻ như một huyền thoại. Điều này gây tranh cãi rằng Jesus Christ trong bối cảnh văn hóa của chính chúng ta, đã đóng góp vào lối sống đạo đức khi Ngài nhấn mạnh một kết quả tốt không thể phát sinh từ một hành động phi đạo đức hơn là một quả ngọt có thể phát sinh từ các hạt mầm của cây bố hay cây gai.

Các kinh điển Phật giáo vẫn tiếp tục giải thích động cơ chính xác đằng sau sự thật vốn là quy luật tác động lên các dấu ấn và tác động tới những thứ khiến chúng ta nhìn thấy các đối tượng khác đi, "tính không" hay "trung tính" như một khối đá granite. Tóm lại, đó là một phương pháp sáng suốt và hiệu quả để làm cho các sự việc xảy ra theo cách chúng ta muốn - và sự thành công phi thường của đơn vị kim cương tại Tập đoàn Andin International là một bằng chứng hùng hồn cho phương pháp này. Như chính Đức Phật đã nói, bạn có thể luôn luôn thử làm điều ấy trong chốc lát để xem nó hiệu quả như thế nào đối với bạn. Điều tệ nhất có thể xảy ra là bạn chỉ đặc biệt tốt và hào phóng đối với những người khác trong chốc lát mà thôi.

Khi chúng ta nói rằng người lau cửa sổ đã không tôn trọng sự sống và rằng đây là lý do tại sao người ấy nhìn thấy đá granite như là một vật có thể gây nguy hiểm. Chú ý, chúng ta không nói rằng người ấy đã gieo dấu ấn này trong tâm mình qua một số hành động đơn lẻ, đáng sợ, đe dọa sự sống đối với những người khác. Như chúng ta đã nêu trước đây, mọi dấu ấn lớn mạnh lên theo cấp số mũ trong tiềm thức. Điều làm cho một doanh nghiệp thất bại - điều khiến cho suốt một thời gian hay một hai năm lưu lượng tiền thu chi bị tắc nghẽn dần và các nhân viên chạy theo các đối thủ cạnh tranh - *thường là kết quả tích tập của nhiều suy nghĩ và hành động tiêu cực nhỏ nhặt,* những lời nói dối vô hại và những đột phát lẻ tẻ của các xúc cảm tiêu cực. Những dấu ấn tiêu cực này đã vươn lên thành những cây sồi to lớn, sum suê - đây chính là cái thực tính của một đại doanh nghiệp *bỗng dưng* bị phá sản.

Một điều cũng *hết sức quan trọng* ở đây không phải là chúng ta đang nói về một loại hiện tượng xã hội hay tâm lý nào đó, nơi mà bạn nói dối người khác và họ nói dối với bạn,

hay bạn bủn xỉn với người khác và do đó họ bủn xỉn với bạn - là sự tương quan "bề ngoài" giữa một hành động và một kết quả, và cuốn sách này hoàn toàn không bàn đến điểm này.

Không bao giờ có việc một người nói dối với bạn đơn giản chỉ là kết quả của việc bạn nói dối họ. Nó phải được giải thích *thông qua một quá trình* mà một dấu ấn được tạo ra trong tâm bạn, và sau đó dấu ấn này nảy nở - bạn *thấy* một người nói dối với bạn vì trước đây bạn đã đặt một dấu ấn trong tâm bạn, nay nó nảy nở và *khiến bạn nhìn thấy* một người đang nói dối bạn. Không bao giờ có việc một người nào đó mà chỉ riêng người ấy lại bỗng dưng nói dối bạn. *Không ai* có thể *từng* nói dối bạn trừ phi bạn vô tình hay không tự chủ được, đã gieo một dấu ấn trong tâm bạn bằng cách chính bạn nói dối. Đây không phải là một vấn đề rằng bạn phải làm sao để xác định các sự việc có vẻ như thế nào đối với bạn. Đúng hơn, *chính các sự việc* đang được tạo ra bởi các dấu ấn của bạn - thế giới xung quanh bạn, những người xung quanh bạn, và ngay cả cách bạn chính là bạn, tất cả những thứ này là kết quả của những hành động, lời nói và ý nghĩ trong quá khứ của chính bạn - tốt hay xấu đối với người khác.

Thế thì hãy ghi nhớ điều này khi chúng ta liệt kê một số tương quan điển hình từ đời sống doanh nghiệp thực sự. Đây không phải là một câu chuyện thần tiên mà thầy giáo ở cấp một của bạn thảo luận với bạn - "Johnny, hãy dẫm lên trên một con bọ rồi chính em sẽ là một con bọ bị người ta dẫm lên". Đúng hơn, đây là những sự thật nhận thức được bằng một căn bản vững chắc qua những kinh nghiệm thực sự và trí tuệ của những cá nhân xuất chúng vốn đã thử nghiệm và đã sử dụng chúng thành công trong suốt 2.500 năm qua. Tóm lại, những sự thật này vận hành và chắc chắn chúng vận hành.

Những nhà thông thái của Tây Tạng cho rằng hễ khi nào những quy luật này có vẻ như không vận hành, thì đó là vì bạn không thực sự tuân theo chúng. Tôi nghĩ bạn sẽ nhận thấy điều này là đúng nếu bạn trung thực với chính mình. Các quy luật này phải được tuân thủ trong một khoảng thời gian - với sự trung thực hoàn toàn với chính mình và một sự hiểu biết nhạy bén về những nguyên lý mà chúng ta đã nêu ra trên - để mang lại thành công cho doanh nghiệp như chúng ta đã hứa hẹn. Việc thực hiện chúng trong một lúc rồi bỏ đi giống như ngưng một chương trình tập thể dục sau ba ngày vì chúng chưa tạo cho bạn những bắp thịt căng phồng.

Để cho những nguyên lý này tạo ra thành công cho doanh nghiệp và cho cá nhân bạn, chúng phải được tuân thủ với cùng một cường độ và sự kiên trì cần thiết, kém hơn thế thì không được và nếu bạn không thể nỗ lực thì hãy bỏ cuốn sách này xuống ngay bây giờ. Cũng nên nói ra đây rằng những mối tương quan này được rút ra trực tiếp từ hai trong những cuốn sách quan trọng nhất của trí tuệ châu Á: *Cuốn sách lớn về những bước tiến trên con đường* (The Great Book on the Steps of the Path) của Đại sư Tây Tạng Tsongkapa (1357-1491 T.L); và *Vương miện của những cây đao* (The Crown of Knives) của nhà thông thái Ấn Độ Dharma Rakshita (khoảng năm 1000 T.L).

Những vấn đề tiêu biểu trong kinh doanh và cách giải quyết thực sự theo trí tuệ của kinh Năng đoạn kim cương

Vấn đề kinh doanh # 1: Tài chính của công ty không ổn định.

Cách giải quyết: Hãy hào phóng chia sẻ những lợi nhuận của bạn với những người đã giúp bạn tạo ra chúng. Đặc biệt, hãy nghiêm khắc với bản thân để đừng bao giờ kiếm tiền bằng bất cứ một hành động sai trái nào. Hãy nhớ rằng, số tiền mà bạn chia sẻ với những người xung quanh không phải là điều xác định sức mạnh của dấu ấn này mà đó là sự sẵn lòng chia sẻ bất cứ thứ gì bạn đã làm ra, dù không nhiều.

Vấn đề kinh doanh # 2: Các khoản đầu tư vốn như trang bị thiết bị sản xuất, máy vi tính hay xe cộ có xu hướng nhanh chóng trở nên lỗi thời và không chắc chắn.

Cách giải quyết: Hãy ngừng ghen tị với những doanh nhân khác và việc kinh doanh của họ, hãy tập trung làm cho công ty của chính bạn đổi mới, sáng tạo và tươi vui. Chớ buồn rầu về thành công của người khác.

Vấn đề kinh doanh # 3: Vị trí của bạn trong công ty không ổn định, có vẻ như bạn sắp bị mất quyền lực.

Cách giải quyết: Hãy rất cẩn thận, đừng bao giờ đối xử với những người xung quanh bạn một cách kiêu mạn, hãy hạ mình xuống ngang tầm với họ, hãy gần gũi và lắng nghe những người làm việc cùng bạn.

Vấn đề kinh doanh # 4: Bạn cảm thấy mình không thể hưởng thụ tiền bạc và những thứ mà bạn cực nhọc để có được.

Cách giải quyết: Đừng bao giờ đố kỵ với người khác về kết quả mà họ đã nỗ lực để có được; đừng so sánh mình với người khác, hãy hưởng thụ những gì bạn có. Hãy là chính mình và ghi nhận những gì bạn đang có.

Vấn đề kinh doanh # 5: Bất kể việc kinh doanh của bạn lớn hay thuận lợi đến mức nào, bạn luôn cảm thấy thế là chưa đủ, bạn cảm thấy một cảm giác bất mãn đang chi phối mình.

Cách giải quyết: Giống như cách trên.

Vấn đề kinh doanh # 6: Các nhân viên và ban quản lý xung quanh bạn có vẻ như thường xuyên chống đối nhau.

Cách giải quyết: Hãy thực sự cẩn thận, đừng bao giờ liên quan đến loại câu chuyện có mục đích hoặc rõ rệt hoặc ngấm ngầm chia rẽ những người khác. Cần biết rằng, câu chuyện này có thể là thực hoặc không thực. Đừng bao giờ nói những câu như: "Bạn đã nghe những

gì cô ta nói về bạn chưa?" "Bạn có biết anh ta thực sự nghĩ gì về dự án mới đây của bạn không?"... Bạn biết sự việc sẽ diễn biến như thế nào rồi đấy.

Bạn cũng cần phải nhớ rằng chúng ta không nhất thiết phải nói về một dấu ấn đã được tạo ra trong tuần trước hoặc tháng trước; nó có thể cũ hơn nhiều và chắc chắn nó sẽ trở nên lớn hơn khi nó ở lâu trong tiềm thức của bạn. Điều quan trọng ở đây là *bạn có thể không còn biểu lộ hành vi ứng xử vốn đã gieo cái dấu ấn hiện đang gây rắc rối cho bạn.* Không sao, tình trạng khó khăn vẫn như vậy. Bạn phải cương quyết tránh đừng lập lại loại ứng xử này. *Đặc biệt* vì bạn bị quấy rầy bởi vấn đề đặc biệt này, bạn lại càng phải cẩn thận hơn những người khác để tránh không liên quan đến câu chuyện gây chia rẽ.

Bạn có lưu ý rằng cách giải quyết này *hầu như chẳng có gì liên quan* đến việc đi đến với những người khác và cố thuyết phục họ tử tế với nhau không? Đây là mấu chốt hết sức sâu xa cho phương pháp này: sự việc họ đang chống đối nhau t*rong sự hiện diện của bạn, trong thế giới của bạn,* là một điều gì đó bạn phải kinh qua bởi một dấu ấn *trong tâm bạn*. Bạn quyết định cuộc sống của bạn, doanh nghiệp của bạn, và thế giới của bạn bằng các quyết định của chính mình.

Vấn đề kinh doanh # 7: Bạn luôn luôn có vấn đề với những đối tác kinh doanh của bạn, bạn thường xuyên cãi cọ với họ dù rất nhiều lần thay đổi đối tác.

Cách giải quyết: Giống cách giải quyết vấn đề trên.

Vấn đề kinh doanh # 8: Bạn nhận thấy bạn thiếu tự tin trước những quyết định của mình, bạn ngày càng cảm thấy bất lực khi quyết định các vấn đề trong kinh doanh.

Cách giải quyết: Vấn đề này xuất phát từ hai nguyên nhân: không lưu tâm đến các nhân viên và những người quản lý khác xung quanh bạn, và bạn tự biểu hiện mình trước các khách hàng và nhà cung cấp mà thực tế bạn không như vậy. Vấn đề này sẽ rất khó giải quyết trong thế giới kinh doanh đầy hỗn loạn. Nhưng nếu bạn có thể biểu lộ mình đúng như mình - tóm lại, nếu có thể duy trì một mức độ cao của sự trung thực - thì tâm và những quyết định kinh doanh của chính bạn sẽ quả quyết, dứt khoát và hiệu quả.

Hãy nhớ rằng vấn đề *không phải là* làm cho các khách hàng của bạn dần dần nhận ra rằng bạn là một người bắn trúng đích và trong tương lai sẽ tin tưởng bạn nhiều hơn. Dấu ấn từ sự *bắn trúng đích* sinh khởi lên ở cái tâm ý thức của bạn và thực sự tạo ra một thực tế quanh bạn, trong đó mọi người thì thành thực và những quyết định của bạn được hình thành nhanh chóng, từ đó, thành công sẽ đến với bạn.

Một số người nghĩ rằng loại thực tính này thì không "thực sự" cũ, nhưng thật ra, đây là cái thể cách vẫn luôn luôn như thế. Một chiếc xe húc vào bạn trên đường phố có thể chỉ là kết quả của một dấu ấn cũ từ việc làm bị thương một ai đó xuất hiện trong tâm ý thức của bạn, nhưng dù sao thì nó cũng sẽ làm gãy chân bạn. Hãy quen với điều ấy. Đây là cách mà các sự việc thực sự xảy ra, và bạn có thể chịu đựng được nó.

Vấn đề kinh doanh # 9: Bạn muốn mua một công ty khác, bạn thấy một cơ hội kinh doanh chắc chắn thành công nhưng bạn bối rối khi huy động vốn.

Cách giải quyết: Hoàn toàn đơn giản. Bạn hãy thôi là một người keo kiệt trong các giao dịch kinh doanh và trong đời sống cá nhân của bạn. Hãy cho, hãy cho, hãy cho người khác; hãy chắc chắn những thỏa thuận đều có lợi cho cả hai bên. Lại nữa, vấn đề không phải là số tiền, mà là duy trì lâu dài sự rộng lượng, sáng tạo, bao dung, mong muốn được thấy mọi người phát đạt. Ben Franklin có lẽ là một chính khách, nhà khoa học và một thương nhân vĩ đại nhất trong lịch sử nước Mỹ - và phản ứng của ông đối với vấn đề cạnh tranh là mời tất cả các đối thủ của ông vào một đoàn thể mới gọi là Phòng Thương mại, nhằm mục đích tìm kiếm những phương cách làm việc nhóm để *mở rộng các thị trường* và làm cho mọi người có liên quan đều giàu hơn.

Loại suy nghĩ này tự nó tạo nên những dấu ấn mạnh mẽ trong lòng tất cả mọi người có liên quan. Bằng cách hành động, hợp tác với nhau, một nhóm các thương nhân có thể tạo ra những dấu ấn trong tâm của người khác để nhìn thấy một thực tế chung là một thị trường đang mở rộng. Chẳng có vấn đề gì. Cũng nên biết rằng liệu những dấu ấn có thể được chia sẻ, được chuyển sang người khác hay chúng không thể như thế? Đúng ra, một nhóm người hành động một cách nhân hậu, có phối hợp sẽ tạo ra những dấu ấn nảy nở như là một kinh nghiệm được chia sẻ để một công ty thành công hay một quốc gia thịnh vượng hơn. Thực ra, đây là lý do tại sao một số nước lại giàu có hơn những nước khác - nhưng đó là vấn đề khá lớn nên chúng ta không bàn đến ở đây. Dù sao, nếu bạn nghĩ về nguyên lý này thì bạn có thể có được những hiểu biết mới về sự thịnh vượng trên phạm vi toàn cầu.

Vấn đề kinh doanh # 10: Những trở ngại bên ngoài mà người ta thường gọi là “những hành động của Thượng đế” - những vấn đề tự nhiên như thời tiết xấu hay những vấn đề cơ sở hạ tầng thành phố hay thiếu điện - đang làm tổn hại việc kinh doanh của bạn.

Cách giải quyết: Hãy rất cẩn thận để giữ những lời hứa của bạn, đặc biệt là những cam kết mà bạn đã nhận để bám chặt vào những nguyên tắc trong cách bạn tiến hành các giao dịch kinh doanh và trong đời sống cá nhân của bạn.

Trí óc chống lại các ý tưởng cho rằng ngay cả những thế lực bên ngoài như thời tiết hay tình hình giao thông cũng có thể là kết quả của những mẫu thức ứng xử của chính chúng ta. Nhưng theo các quy luật trí tuệ cổ thì đây là nơi chúng xuất phát. Hãy nhớ rằng những sự kiện này thì “không”, “trung tính” hay “trống”. Có người sẽ vào thành phố một cách suôn sẻ bằng một con đường nào đó, dù trong những ngày giao thông tệ hại nhất; và khi bão tuyết hay mưa quá nhiều, có người sẽ vớ được lợi (những người tạo dốc trượt tuyết, những người làm dù).

Một sự kiện nào đó gây ấn tượng cho bạn theo một cách tích cực hay tiêu cực chưa chắc xuất phát từ chính sự kiện ấy; nếu bạn suy nghĩ về nó dù chỉ trong một phút thì rõ ràng đó là thứ xuất phát từ những nhận thức của bạn. Và những nhận thức này cũng không đến từ "tính không". Đúng hơn, chúng được áp đặt vào bạn bởi những mẫu thức ứng xử trong quá

khứ (sự không trung thành với những tiêu chuẩn của chính bạn) giống như cái kết quả bên ngoài mà nó tạo ra (thời tiết thất thường và các cơ sở hạ tầng không vững vàng).

Vấn đề kinh doanh # 11: Bạn nhận thấy mình không tập trung hay định tâm khi phải đối mặt với một tình hình hay một quyết định đầy thử thách trong kinh doanh.

Cách giải quyết: Mỗi ngày hãy bỏ ra một thời gian để tĩnh tâm, một cách thanh thản và tập trung vào những vấn đề lớn hơn của cuộc sống. Ngay bây giờ, bạn có làm những gì bạn dự định không, nếu bạn biết rằng bạn sắp chết đêm nay? Bạn có chọn những ưu tiên theo thứ tự không? Phải chăng có những vấn đề lớn hơn về cách sống của bạn mà có lẽ bạn đang giấu kín bằng cách lãng phí thời gian và tham gia vào những thương vụ lớn hơn?

Hãy lui bước mà nhìn vào cuộc đời của bạn và vào những gì quan trọng. Dấu ấn từ việc trải qua một khoảng thời gian nào đó mỗi ngày theo cách như thế sẽ xuất hiện trong cái tâm ý thức như là một khả năng tập trung mạnh mẽ. Điều ấy đưa chúng ta đến một điểm rất quan trọng: không phải những sự kiện bên ngoài và những người xung quanh bạn được tạo ra do sự nảy nở của những dấu ấn cũ trong tâm bạn - mà chính cách bạn cảm nhận tâm và ý của chính bạn, cũng như kết quả của cách ứng xử và những dấu ấn trong quá khứ đang thâm nhập vào cái tâm ý thức trong diễn tiến đích thực của chúng.

Vấn đề kinh doanh # 12: Bạn nhận thấy mình không thể nắm bắt các khái niệm tổng quát về kinh doanh hay các mẫu thức thị trường, các động lực như toàn bộ quá trình hay hệ thống sản xuất.

Cách giải quyết: Hãy đương đầu với những thiếu sót trong những quan điểm tổng quát của chính bạn về lý do xảy ra những sự việc lớn. Hãy đối mặt với điều ấy: chỉ có sự giải thích căn bản về những sự việc ấy đang xảy ra trên thế giới, những sự việc như sự nóng lên của trái đất, hay các cuộc chiến tranh ở một số nước hay những sự kiện về cuộc sống và cái chết - về lý do tại sao chúng ta đang ở đây, chúng ta đến đây như thế nào, tại sao các sự việc xảy ra theo cách này.

Bạn không thể không biết đến câu hỏi tại sao thế giới vận hành theo cách mà nó đang vận hành và mong được hiểu câu hỏi tại sao doanh nghiệp của bạn vận hành theo cách nó đang vận hành (hoặc không vận hành). Đây không phải là câu hỏi thuộc niềm tin hay thuộc sự định hướng có tính cách tôn giáo hay bất cứ thứ gì như vậy, như thế thì chẳng khác gì nói rằng lý do khiến một trái bom nguyên tử nổ lại là tùy thuộc vào việc bạn là người Ireland hay là người Tasmania.

Giải thích 1: Các sự việc phát xuất từ "tính không", mọi sự vật là ngẫu nhiên, không có mẫu thức hay luận lý nào cho thể cách và lý do xảy ra của các sự việc. Đây là cái vấn đề "big-bang"[1] có tính chất khoa học. "Mọi sự vật xảy ra từ một cái gì khác và phương pháp khoa học tùy thuộc vào tính nhất quán của nguyên nhân và kết quả, ngoại trừ những sự việc quan trọng như sự khởi đầu của mọi sự là từ "tính không". Bạn đang ở đây vì một cái gì đó nổ tung ra *từ lâu, lâu lắm rồi.* Một số âm điện tử nào đó chạm vào các âm điện tử khác tạo thành một số nguyên tử, các nguyên tử này kết hợp với nhau đủ chặt để tạo thành một đám

hơi quay tròn và trở nên cứng vì những cái gì đó bé nhỏ khác chạm vào chúng và vật chất được hình thành, một mảnh nhỏ trở thành mặt trời và một đốm nhỏ trở thành trái đất, rồi biển hình thành một số sinh vật nhỏ bò ra và mất đi một số chân, tổ mẫu, tổ phụ của bạn xuất hiện đâu đó, mọi sự chỉ là ngẫu nhiên. Nếu ngay bây giờ bạn đang cười thì bạn cũng đang cười chính những nền tảng của thể cách nền văn hóa của bạn và nó quả là buồn cười thật.

Giải thích 2: Thế giới xung quanh bạn, mọi sự ở trong nó, là kết quả của một nỗ lực có ý thức của một hữu thể rất mạnh mẽ vượt ngoài kinh nghiệm trực tiếp của chúng ta về cơ bản. Giải thích này không nhằm giải thích chính hữu thể phát sinh từ đâu như ở giải thích số một (hay nỗ lực có ý thức của một số hữu thể lớn *khác*?). Nó cũng không nhằm giải thích tính nghiệt ngã không thể diễn tả được của quá nhiều cuộc đời - sự việc những trẻ em bé bỏng chết trong các ngọn lửa khủng khiếp trên tầng của các tòa nhà tập thể; sự việc một số người sống trọn đời trên hành tinh này trong cô độc và lo âu; bất cứ những gì chúng ta bỏ công tạo nên, bất cứ những người ta từng yêu thương trong đời này đều phải tách lìa khỏi chúng ta.

Giải thích 3: Về chính những nguyên lý mà chúng ta đã làm ở đây. Không có gì là ngẫu nhiên, không có gì là tình cờ, và chúng ta không có ai ngoài chính chúng ta phải chịu trách nhiệm về cuộc đời của mình. Các sự vật xảy đến với chúng ta trong sự hài hòa, chính xác với thể cách mà chúng ta đối xử với những người xung quanh, không phải do quyết định của bất cứ người nào ở bên ngoài mà tuân thủ chính xác với một quy luật đạo đức chắc chắn, không thể phủ nhận như chính sức hút của trái đất vậy. Dù sao đi nữa, vài ngày suy nghĩ về cái nơi mà bạn thực sự tin rằng thế giới này và những con người, những sự kiện phát sinh là điều tuyệt vời để có thể khái niệm hóa những mẫu thức lớn hơn trong các thị trường và trong quá trình kinh doanh, tất cả điều này khiến bạn trở thành một người thành đạt hơn nhiều.

Vấn đề kinh doanh # 13: Tiền thuê quá cao. Không thể tìm được một tòa nhà để đặt địa điểm chi nhánh mới.

Cách giải quyết: Hãy chắc chắn rằng bạn giúp những người khác tìm chỗ ở khi họ cần. Lại nữa, có thể liên hệ hơi khập khiễng việc từ chối một chỗ ngủ đối với dì Martha khi dì vào thị trấn nhân các ngày nghỉ với việc không tìm được địa điểm cho chi nhánh đáng giá nhiều triệu đô la của bạn, thế nhưng nó lại hoàn toàn phù hợp với những quy tắc mà chúng ta nêu ra ở đây. Một dấu ấn nhỏ được đặt trong tiềm thức sẽ lớn lên theo thời gian và xuất hiện ở cái tâm ý thức khiến bạn nhìn thấy một sự thiếu tương ứng về không gian cần thiết. Chớ loại bỏ nó như là một thứ vớ vẩn, hãy thể nghiệm nó và xem những gì xảy ra! Nhưng hãy nhớ rằng chúng ta đang nói về một nỗ lực có phối hợp để kiếm chỗ cho những người khác đang cần, cùng với sự xem xét lại có tính tri thức và liên tục những nguyên tắc đã được nêu ra ở đây: Những dấu ấn sẽ mạnh hơn lên rất nhiều khi bạn thực hiện chúng và biết những gì bạn đang thực hiện.

Vấn đề kinh doanh # 14: Các công ty và cá nhân nổi tiếng trong giới kinh doanh có vẻ như ngần ngại khi liên kết với bạn.

Cách giải quyết: Dấu ấn đặc biệt này được gieo bởi sự kén chọn những người hợp tác. Điển hình là trong kinh doanh, chúng ta có xu hướng liên kết với những người giúp đỡ lớn cho chúng ta về mặt tài chính - những người có thể tạo hậu thuẫn quan trọng, những tài sản cần thiết khác, những kỹ năng và những tiếp xúc đặc biệt. Dưới sự thúc ép của những nhu cầu đặc biệt, chúng ta có thể bỏ qua một số vấn đề khá hiển nhiên khi đánh giá tính cách đối tác, sự trung thực hay những đặc điểm tương trợ khác.

Một đối tác thiếu trung thực sẽ luôn gây tổn hại cho việc kinh doanh, trong khi đó những người trung thực mạnh mẽ sẽ giúp bạn đạt được một thành công lớn về tài chính. Nhân đây, chúng ta phân biệt giữa sự mặc cả cứng cỏi, chân thực và sự xảo trá. Chủ tịch tập đoàn Andin, Ofer, là một trong những nhà thương thuyết cứng cỏi nhất. Tôi nhớ, một trong những người quản lý văn phòng trước kia trong công ty nhờ tôi thay mặt bà ta đến văn phòng của ông để hỏi về bản tổng kết hàng năm của bà. Tôi hơi ngạc nhiên vì đề nghị này và hỏi bà tại sao bà lại muốn tôi làm việc ấy.

"Vì ông ta luôn luôn tăng lương cho tôi không đúng mức; và quả thực ông làm cho tôi tin rằng vào lúc rời văn phòng của ông, tôi sẽ hoàn toàn đồng ý với ông rằng tại sao tôi không đáng được thêm xu nào!"

Tuy nhiên, điểm chính ở đây là dù cho ông ta giải quyết sự việc như một con hổ, tôi chẳng bao giờ thấy Ofer thất hứa về việc thực hiện trọn vẹn những gì ông đã thỏa thuận. Và tôi nghĩ rằng điều này liên quan rất nhiều đến sự thành công của Andin.

Vấn đề kinh doanh # 15: Cạnh tranh luôn tàn nhẫn và luôn có vẻ như lấn át bạn khi bạn đối đầu với nó.

Cách giải quyết: Một trong những nguyên nhân chính của hiện tượng đặc biệt này là lối nói thô lỗ với người khác. Kinh điển có một cách giải thích hay về những gì khiến cho điều bạn nói trở thành thô lỗ. Kinh điển chia những lời thô lỗ làm hai loại: những lời gây phiền bực và những lời dịu ngọt nhưng lại có ý thô lỗ. Và do đó, la mắng một công nhân trước mặt bạn bè người đó rõ ràng gieo loại ấn tượng này; thì cái lời nói có vẻ vô tội "khả ái thay quà tặng của Sears!" với một nhân viên bán hàng mà bạn biết anh ta vừa từ nhà buôn Sears tiu nghỉu trở về nhà chẳng có lấy một đơn đặt hàng. Hãy dứt khoát tránh hẳn lối nói thô lỗ trong một thời gian dài và ghi nhớ có bao nhiêu dấu ấn mà bạn tránh không để cho chúng gieo vào trong đầu của bạn - rồi hãy ngồi chờ xem sự cạnh tranh tiếp diễn.

Vấn đề kinh doanh # 16: Rất nhiều lần, khi bạn đi sâu vào thỏa thuận với một người thì người này hình như trở mặt và lén lút làm tổn hại bạn.

Cách giải quyết: Những dấu ấn về tình trạng này được gieo trong tâm ta bởi một thái độ rất đặc biệt đối với những người khác. Khi ta thấy một ai đó thất bại hoặc một cô công nhân thân hữu vô ý làm đổ cà phê vào người khác, hoặc một đối thủ bị mất vài triệu đô la trong một thương vụ, ta cảm thấy thỏa mãn hay tự hào về một nỗi buồn bực của người ấy. Cái thói tật này thông thường đến nỗi, các kinh điển Tây Tạng liệt kê vào mười điều gây phiền nhiễu tâm thức. Chúng ta hình như có thói quen lấy làm thích thú trước những nỗi

thống khổ của mọi người xung quanh. Trong trường hợp tồi tệ nhất, bạn còn thấy công chúng rất háo hức, quan tâm đến phiền khổ của những người nổi tiếng.

Để ngăn ngừa dấu ấn này, hãy cố thông cảm với bất cứ ai đang gặp khó khăn, dù đó là đối thủ của bạn. Những công ty hùng mạnh và luôn sáng tạo ngày càng cạnh tranh công bằng với nhau, các Giám đốc điều hành của các công ty có thể thỉnh thoảng đi ăn tối với nhau - thay vì cười nhạo một người khi anh ta thất bại. Hãy nhớ câu châm ngôn này nữa : "Hãy tốt với người ta khi bạn đang thăng tiến; bạn sẽ gặp lại họ khi bạn đang thất bại".

Đây là một câu châm ngôn sâu sắc, đặc biệt cho những người điều hành trẻ tuổi: Hãy tôn trọng mọi người - người quản lý, những công nhân bậc thấp nhất, đối thủ mạnh mẽ nhất. Chính tôi đã từng gặp hàng chục nhà điều hành cuối cùng phải làm việc dưới quyền chính những người mà họ thường hành hạ khi họ có uy thế, và bạn có thể tưởng tượng họ bị đối xử ra sao!

Vấn đề kinh doanh # 17: Bạn nghĩ ra một kế hoạch lớn, lập ra từng kế hoạch chi tiết, làm việc vất vả để kế hoạch đi vào hoạt động, thế rồi nó bị sụp đổ một cách nhanh chóng.

Cách giải quyết: Điều này lại do một dấu ấn rất đặc biệt: không hiểu thể cách vận hành thực sự của các sự việc. Không phải do không hiểu được những nguyên lý mà chúng ta đã bàn ở đây khiến bạn rối tung lên. Mỗi khi bạn thực hiện một kế hoạch bằng một ý tưởng sai lầm nào đó về thể cách vận hành của các sự việc - như nghĩ rằng nếu bạn làm việc vất vả và bỏ ra nhiều thời gian thì mọi việc sẽ tiến hành thuận lợi - rồi bạn gieo một dấu ấn trong tâm bạn để *tiếp tục hiểu sai cái thể cách vận hành của các sự việc,* và thế là tiếp tục thất bại.

Không phải là vốn - nhiều kế hoạch đủ vốn vẫn sụp đổ. Không phải là người - nhiều kế hoạch có người giỏi làm việc vẫn sụp đổ. Không phải thị trường - có những người khác trong cùng một thị trường đang thực hiện kế hoạch một cách tốt đẹp. Không phải bạn làm việc vất vả như thế nào - có người thực tế chẳng bỏ ra giờ nào nhưng vẫn thành công, trong khi những người khác làm việc thêm giờ cả những ngày cuối tuần, thế mà vẫn thất bại. Đúng ra, chìa khóa đưa đến thành công là một trạng thái của tâm, một trạng thái *hiểu biết* những nguyên tắc mà chúng ta đã nêu ra ở đây. Những kế hoạch được thực hiện bằng sự *hiểu biết* này, trong cái trạng thái này của hiểu biết, mới tiến hành một cách trôi chảy. Và sự suy nghĩ đúng đắn gieo những dấu ấn sau này sẽ xuất hiện trong tâm ý thức - suy nghĩ đúng đắn một lần nữa!

Vấn đề kinh doanh # 18: Những người xung quanh bạn không đến giúp bạn khi bạn cần nhất.

Cách giải quyết: Đây lại là một kết quả của việc vui mừng trước những khó khăn của người khác. Tốt nhất, hãy đặt mình vào từng hoàn cảnh mà bạn có thể giúp đỡ - ví dụ đưa một viên aspirin cho một người ở bàn bên cạnh đang bị nhức đầu, hoặc làm việc đến khuya để chuẩn bị một bài thuyết trình trước một khách hàng quan trọng. Ít nhất, hãy kiểm soát tâm bạn và không thờ ơ trước những khó khăn của người khác.

Vấn đề kinh doanh # 19: Bạn nhận thấy mình không thể kiểm soát được cơn giận; bạn cáu giận với các công nhân, nhà cung cấp, khách hàng, thời tiết, điện thoại và với bất cứ cái gì khác nữa.

Cách giải quyết: Sự giận dữ kiểu này là một vấn đề thú vị trong cái thế giới của tiềm năng và dấu ấn. Đây lại là một kết quả của sự mong muốn các khó khăn xảy đến với người khác - hoặc tỏ ra dửng dưng khi thấy người ta gặp khó khăn. Đây cũng là một biểu hiện với những người mà chúng ta không ưa, và nếu bạn suy nghĩ, thì đây là một trong những trạng thái tồi tệ nhất của con người. Tại sao chúng ta lại mong khó khăn đến với người khác và cho cả những người mong khó khăn đến với chúng ta? Khó khăn trong cuộc sống, khó khăn trong doanh nghiệp và trong gia đình chúng ta là một kẻ thù chung của tất cả chúng ta. Nó giống như bệnh AIDS hoặc ung thư, một khổ đau không tốt cho ai cả, một sự tàn hoại đối với thế giới của chúng ta.

Nếu chúng ta thực sự muốn thành công, ở bất cứ một cấp độ nào, ở mọi cấp độ, chúng ta phải tìm cách dập tắt khổ đau ở mọi hình thức, và trong bất cứ cái tâm nào - kể cả trong tâm của những người đang cạnh tranh với ta để thăng tiến.

Vấn đề kinh doanh # 20: Môi trường của thị trường và kinh doanh hỗn độn; nó luôn biến đổi không theo một nguyên tắc hay logic nào cả.

Cách giải quyết: Một lần nữa, loại hỗn độn này là kết quả của ý nghĩ muốn người khác thất bại. Sự hỗn loạn ở quy mô toàn cầu, ở quy mô kinh doanh (của bạn hoặc đối thủ của bạn), và ở một cấp độ cá nhân chính là một hình tướng khác của sự bất hạnh cho bất cứ ai liên quan - và chúng ta phải đạt đến chỗ không mong muốn ai bị khổ đau. Cái dấu ấn được gieo trong tâm bạn từ mong muốn điều tốt lành cho tất cả mọi người xung quanh, kể cả cho những người mà bạn đang cạnh tranh, tạo ra một thị trường ổn định - một nền kinh tế lớn mạnh vững vàng và nuôi dưỡng mọi người trong cuộc còn nhiều hơn họ có thể từng mong muốn nữa.

Hàm ý của quan điểm kinh tế học này rất thâm sâu: Thật sai lầm khi cho rằng có những nguồn tài nguyên giới hạn, và chỉ một số người nào đó có thể giàu có vào một thời điểm cụ thể. Hãy nghĩ đến sự giàu có mới, được gia tăng từ khi xuất hiện máy vi tính cá nhân; hãy nghĩ đến sự giàu có mới được xuất hiện nhờ việc phát minh điện thoại; hãy nghĩ đến tiềm năng về sự giàu có toàn cầu gắn liền với mạng lưới các máy vi tính cá nhân và máy tính của công ty - đó sẽ là website hay cái gì đó tương tự.

Theo quan điểm về tiềm năng và các dấu ấn, sự giàu có mới này là kết quả của những dấu ấn mới trong tâm của bất cứ ai mà chúng được gieo vào, xuất hiện ở cái tâm ý thức của họ và tạo ra nhận thức về những nguồn tài nguyên mới cho đông đảo mọi người. Những nguồn tài nguyên bị giới hạn do số người tăng lên là một sự kiện có những nguyên nhân riêng của nó; nếu những dấu ấn vốn đã khác nhau thì có thể chúng cũng vốn là những tài nguyên lớn lên cùng một tốc độ, hoặc hơi nhanh hơn số người ấy. Chúng ta phải đủ sáng suốt để tạo ra sự giàu có mới, không tự hạn chế mình và tương lai của mình vào những gì đang có từ trước đến nay.

Vấn đề kinh doanh # 21: Tham nhũng là một vấn đề trong kinh doanh của bạn; trong sự điều chỉnh của chính phủ, trong cách thức giao dịch của các công ty, trong cách thức ứng xử của từng nhân viên.

Cách giải quyết: Lại nữa, cách giải quyết ở đây là một cách rất hay: *Hãy vui mừng về sự thành công của mọi người xung quanh bạn* - những thành công nhỏ, những thành công lớn, thành công của công ty của bạn hay thành công của đối thủ. Hãy ngợi khen một công việc được thực hiện tốt, bất kể ai thực hiện nó, và đừng để cho sự đố kỵ với hạnh phúc của người khác chen vào. Cuộc đời rất ngắn ngủi, bạn và các đối thủ của bạn sẽ chết đi và bị quên lãng trong nháy mắt, và một vận hội tốt của hạnh phúc thì rất hiếm.

Khi ai đó trong công ty của bạn làm một việc tốt, được người ta ghi nhận một đóng góp quan trọng, hãy bắt chuyện với họ ở hành lang và nhân cơ hội này mà tăng thêm hạnh phúc cho bạn bằng cách chia sẻ sự thành công với họ, thay vì bực bội. Đó là một trong những dịp tốt đẹp trong đời vốn hiếm khi xảy ra và cũng kết thúc rất nhanh chóng.

Khi một đối thủ hoàn thành một ý tưởng mới, hãy đến gặp ông ta ở một cuộc triển lãm thương mại hay một bữa tiệc từ thiện và bày tỏ sự thán phục và vui mừng về thành tựu của ông ta. *Dấu ấn tâm linh được gieo bởi loại cư xử này* sẽ sinh khởi trong tâm ý thức của bạn như là *một ý tưởng mới kế tiếp trong thị trường!* Điều đó sẽ thú vị hơn nhiều so với việc ngồi ở nhà mà buồn bã về những điều tốt đẹp với những người khác.

Vấn đề kinh doanh # 22: Khi sự nghiệp của bạn đang tiến triển thuận lợi, bạn phát hiện ra có một chút vấn đề nhỏ về sức khỏe và tình trạng này bắt đầu trở nên nghiêm trọng hơn.

Cách giải quyết: Có một cách giải quyết đặc biệt và thỏa mãn cho vấn đề này. Hãy xem xét kỹ lại công ty của bạn bằng một cái nhìn mới: đi từ hành lang này đến hành lang khác và ghé mắt nhìn vào mỗi phòng ban. Hãy cố gắng xác định bất cứ điều kiện nào có thể ảnh hưởng tiêu cực đến sức khỏe của nhân viên. Ánh sáng có đủ tốt không? Bàn ghế có được sắp xếp thuận lợi và tốt cho sức khỏe của mọi người không? Bạn có thành thực tôn trọng những chỉ dẫn về phòng cháy chữa cháy và an toàn nghề nghiệp không, hay là chỉ gắn lên các bảng mà nhà nước đặc biệt yêu cầu gắt gao? Bạn có bỏ thì giờ để đảm bảo rằng các Giám đốc và nhân viên của bạn được bảo vệ để không làm việc quá sức, công việc quá sức ở đây không phải do bạn áp đặt cho họ mà do họ tự áp đặt cho mình? Dấu ấn có từ sự chăm sóc những người khác theo cách này sẽ nảy nở trong cái tâm ý thức khi sức khỏe cá nhân được tăng cường.

Lại nữa, đây không phải là một cái gì sẽ xảy ra trong một ngày. Hãy nhớ so sánh với công việc học đàn piano hay việc tập thông thạo môn golf. Mối lưu tâm của bạn đến phúc lợi của những người xung quanh trong công ty của bạn phải trở thành một phần tự nhiên trong cuộc sống của bạn - nó phải đến với bạn một cách tự động như một bản piano được thực hành kỹ, với đôi tay tự lướt qua các phím mà không cần nhìn.

Vấn đề kinh doanh # 23: Các chiến lược thị trường được sử dụng cho công việc của bạn không mang lại thành công nữa.

Cách giải quyết: Nếu bạn đã làm trong doanh nghiệp một thời gian thì bạn biết điều này diễn ra thế nào. Bạn đột phá việc kinh doanh của bạn bằng một ý tưởng mới hay một số sản phẩm mới. Tiền bạc liên tục chảy vào. Khó khăn lớn duy nhất của bạn là làm sao giải quyết được tất cả các đơn đặt hàng, làm sao huấn luyện nhân viên mới vì công ty đang lớn mạnh nhảy vọt. Bạn đang tự mãn, bạn không thể làm bất cứ điều gì sai, và bạn tự hỏi tại sao tất cả các công ty đã từng trải qua nhiều kinh nghiệm trước bạn lại không thể giải quyết đúng.

Một hoặc hai năm trôi qua, và rồi một ngày nọ, khách hàng quan trọng nhất của bạn cho bạn xem bản chi tiết về đơn đặt hàng phân theo nhà cung cấp của công ty ông ta - và bạn là số hai. Bạn cũng không biết được tên của công ty số một nữa. Bạn gửi người đến các cửa hàng để mua một số sản phẩm của công ty ấy và cố gắng tìm xem cách thức làm ra sản phẩm của đối thủ. Bạn nghĩ rằng bạn nhìn thấy một cái gì đó và bạn có thể làm, rồi bạn tập trung các nhân viên trong công ty và tuyên bố dõng dạc về những gì đã xảy ra cho Coca-Cola khi họ để cho Pepsi một chỗ đứng vững chắc. Rồi bạn gửi từng Giám đốc đi để làm những gì mà người ấy làm tốt nhất; các Giám đốc biết tình trạng thực sự của công việc, họ biết phải làm gì, họ tiến hành thực hiện những gì mà họ đã luôn luôn làm, và bạn hoàn toàn tin tưởng rằng những việc ấy sắp vận hành theo cách chúng ta đã vận hành.

Nhiều ngày và nhiều tuần trôi qua - lần đầu tiên - sự việc giống như cuộc hành quân trên một con đường dài lầy lội ở vùng quê. Đầu tiên, một nguồn đáng tin về sự thành công, và rồi một nguồn khác nữa, không suôn sẻ như trước kia vẫn luôn suôn sẻ. Cho đến một mức độ nào đó, xuất hiện sự khủng hoảng đầu tiên về tinh thần thực sự trong công ty - vào lúc mà mọi người đều thấy rõ ràng rằng mọi việc đã thay đổi, và rằng vì lý do nào đó, sự kỳ diệu cũ đã không đến dễ dàng như trước đây.

Vào lúc ấy, bạn có thể đổ lỗi cho nhiều nguyên nhân. Thị trường đã trở nên cạnh tranh nhiều hơn. Không còn những đột phá dễ dàng trong loại sản phẩm đặc biệt của bạn, cái thể cách vốn có khi lần đầu tiên bạn bước vào kinh doanh. Số ít người chủ chốt thực sự làm cho mọi việc tiến hành không còn nữa, hoặc các xưởng sản xuất từ một công ty nước ngoài nào đó ngày nay đang sụp đổ. Bạn biết các lý do, bạn đã trải qua như thế cả ngàn lần.

Ở đây, điều quan trọng là hiểu được rằng bạn đã không nhận ra tại sao các chiến thuật cũ của bạn không còn tiến hành được nữa; tất cả những gì bạn đã làm là khẳng định chúng không tiến hành. Câu hỏi thực sự không phải là những yếu tố nào đã sinh khởi để đe dọa phương pháp truyền thống của bạn; mà là tại sao những yếu tố này vào lúc đặc biệt này lại có thể đe dọa việc kinh doanh của bạn. Và đây lại là kết quả của một dấu ấn trong tâm của chính bạn, một cái gì đó được gieo vào đó trong quá khứ và ngay bây giờ lại xuất hiện ở hàng đầu của các nhận thức của bạn. Hãy hiểu điều này: không phải các chiến thuật kinh doanh tự chúng thay đổi về tính hiệu quả. Đôi khi, một chiến thuật diễn tiến trong nhiều năm, đôi khi nó diễn tiến trong vài tháng, đôi khi nó chẳng hề diễn tiến. Đôi khi thay đổi chiến thuật là khôn ngoan, đôi khi để yên chúng là khôn ngoan. Không phải là những điều kiện bên ngoài thay đổi. Chính những nhận thức của bạn thay đổi. Những chiến thuật của bạn sẽ phù hợp hay không phù hợp trong thế giới của bạn chừng nào bạn không thấy được cái gì đang thực sự thay đổi: những nhận thức của chính bạn.

Năng đoạn kim cương

Dù thế nào, cái dấu ấn khiến cho các nhận thức của bạn thay đổi - tức là, cái dấu ấn thực sự giải thích tại sao bạn thấy những chiến thuật truyền thống của bạn bị đe dọa - không phức tạp hơn một hình thức gian lận, một loại kiếm tiền giả dối. Lại nữa, chúng ta không cần phải bảo rằng, bạn đã bán ra những bình chữa cháy không bao giờ hoạt động, và rằng bạn biết chúng sẽ không bao giờ hoạt động được, hoặc bất cứ thứ gì xảo trá như thế. Lại nữa, những dấu ấn khiến ta phiền phức là những dấu ấn nhỏ - những dấu ấn thứ yếu - mà chúng ta vẫn tiếp tục gieo hàng ngày. Một lời cường điệu nho nhỏ với một khách hàng tiềm năng để giành cho được đơn đặt hàng đầu tiên, một lời nói dối nhỏ vô hại về lý do tại sao đơn đặt hàng lại thực hiện chậm; một chút điều chỉnh trong bản tổng kê tài sản gửi cho ngân hàng đã đề xuất kế hoạch mới đây của bạn. Hãy tránh thói quen thay-đổi-đôi-chút này của bạn, hãy tránh thay đổi tính trung thực của bạn, và bạn sẽ nhận thấy rằng phương pháp kinh doanh truyền thống của bạn vẫn tiếp tục vận hành tốt đẹp.

Vấn đề kinh doanh # 24: Bạn nhận thấy tinh thần mình không được ổn định, bất kể việc kinh doanh của bạn đang tốt hay không tốt. Bạn bắt đầu có một số cơn buồn chán hay thiếu tự tin.

Cách giải quyết: Hãy xem lại cách bạn đối xử với những người làm việc cho bạn. Có khi nào, theo một cách nào đó, bạn khuyến khích họ làm dối một chút? Bạn có những chính sách khiến cho một nhân viên nghĩ rằng bạn dung thứ cho thái độ cư xử tiêu cực hay dối trá nào đó, dù là đối với một khách hàng, hay một nhà cung cấp, một nhân viên, hay cả đối với một đối thủ cạnh tranh?

Trong ngành kim cương, tôi không bao giờ ngạc nhiên khi một người chủ khuyến khích một nhân viên thay mặt công ty lừa gạt khách hàng hay đối thủ cạnh tranh. Thỉnh thoảng, chúng tôi gặp phải những công ty mà người chủ đã huấn luyện nhân viên của mình để dối gạt khách hàng hay chuẩn bị những báo cáo giả để trình lên kiểm toán viên, hay thậm chí gian lận trọng lượng của một số viên đá. Chúng tôi có một nhà cung cấp, người này trong nhiều tuần đã cung cấp cho chúng tôi những túi đá quý được đóng gói trong túi nhựa trong suốt, theo cách này sẽ thật khó kiểm tra đúng trọng lượng các viên đá nếu không trộn lẫn chúng với nhau.

Ông ta yêu cầu được cung cấp cho chúng tôi những viên hồng ngọc đã được chọn lựa sẵn thành các bộ đá quý có thể gỡ ra dễ dàng, chẳng hạn, thành một vòng đeo tay gồm năm viên hồng ngọc hay có hình chiếc thuyền được xếp thành một hàng. Thông thường thì người thợ có trách nhiệm đảm bảo rằng cả năm viên ngọc đều cùng một màu sắc và có cùng một hình dáng như nhau. Họ phải là người đặc biệt nhạy bén và phải là một người có trình độ cao với con mắt phân biệt màu sắc tuyệt vời. Khả năng phân biệt độ bóng của màu sắc thường giới hạn ở tuổi 40 - nhận thức về màu sắc trở nên yếu dần đi nếu quá tuổi đó, và do đó khó tìm được một chuyên gia tuyển chọn có kinh nghiệm thực sự.

Vì vậy, chúng tôi biết ơn lời đề nghị nhận các bộ đá quý đã được tuyển chọn và nghĩ rằng đấy hẳn là một thỏa thuận tốt đối với người cung cấp vì chúng tôi có thể giúp đỡ ông ta mỗi khi thực hiện một đơn đặt hàng khá lớn. Thoạt đầu, chúng tôi không để ý đến việc

chúng tôi không thể cân các viên đá quý một cách chính xác sau khi chúng được ép plastic. Theo thường lệ, chúng tôi kiểm kiểm tra trọng lượng các viên đá một cách ngẫu nhiên.

Sự gian dối vẫn cứ tiếp diễn một cách khéo léo. Trọng lượng của *mỗi* bộ đá quý đơn lẻ được báo vượt cao hơn theo cùng một tỷ lệ phần trăm, một tỷ lệ phần trăm rất nhỏ nhưng có lợi lớn trong một doanh nghiệp mà một hay hai phần trăm trên doanh số bán hàng có thể là toàn bộ số lời. Bạn thấy đó, số tiền chuyển sang tay người khác trong bất cứ một vụ mua bán gồm hàng ngàn viên đá quý thì rất lớn và di chuyển rất nhanh, đến nỗi ngay cả tiết kiệm một phần trăm cũng có thể làm cho bạn lời gấp đôi vào cuối năm. Cho nên, gian dối trong hàng ngàn bộ đá quý lợi hơn là đánh bạo mà báo vượt quá nhiều so với trọng lượng của một vài bộ.

Chúng tôi im lặng và xem người cung cấp hàng ấy có tiếp tục nữa không, và ông ta tiếp tục. Chúng tôi lặng lẽ giữ kỹ các bảng báo cáo trọng lượng vượt quá, và cẩn thận cất giữ từng tấm plastic chứa hàng trăm viên hồng ngọc. Cuối cùng, chúng tôi mời người cung cấp hàng đến kiểm tra lại trọng lượng cùng với chúng tôi và điều chỉnh các hóa đơn của ông ta, rồi chúng tôi dần dần cắt các đơn đặt hàng cho đến khi không còn gì nữa.

Tuy nhiên, điều đáng ghi nhận ở đây là sự ngu ngốc khi dạy tính gian dối cho những người làm việc cho bạn; sự ngây ngô của một người thực sự tin rằng ai đó đã được anh ta dạy hãy lừa gạt cho anh ta sau này sẽ không *lừa gạt cả anh ta nữa.* Vào những năm về sau, người cung cấp hàng đặc biệt này gặp những khó khăn lớn vì bị trộm hàng trong nội bộ, mất hàng chục ngàn đô la trong một ngày. Và những người chủ, hai anh em, mỗi năm trở nên phiền muộn hơn - đương đầu với những khó khăn cá nhân, những cuộc hôn nhân tồi tệ…

Loại buồn phiền hay chán nản này là kết quả trực tiếp của một dấu ấn được gieo trong tâm bạn bằng cách khuyến khích những người làm việc cho bạn không giữ trọn sự trung thực trong tất cả những lần thay mặt cho bạn mà thương lượng mua bán. Sự tự tin và hoan hỷ trong công việc sẽ đến khi bạn ủng hộ tính trung thực trong mọi nhân viên của bạn, từ cấp trên xuống cấp dưới.

Vấn đề kinh doanh # 25: Những người xung quanh bạn, các nhân viên thân hữu hay các Giám đốc, khách hàng hay nhà cung cấp, không bao giờ tin những gì bạn nói dù cho bạn đang nói sự thật.

Cách giải quyết: Hầu hết chúng ta đã từng phạm lỗi nói dối nhỏ nhặt với những người xung quanh. Thật ngượng khi chúng ta bị bắt gặp khi đang nói dối, nhưng nếu không có chuyện gì to tát thì người ta chẳng nghĩ đến nó quá nhiều. Ở đây, chúng ta đang nói về vấn đề khác: Bạn đang nói sự thật nhưng không ai tin bạn. Bạn biết điều này khó chịu thế nào, và đôi khi bạn càng phản kháng thì phía bên kia càng cảm thấy bạn không thành thực.

Điều quan trọng là đối với người khác, ấn tượng này không phải là cái gì đó đến từ sự chân thật vốn có của bạn. Một quy tắc về những dấu ấn là *nội dung của chúng* phải nhất quán với *kết quả của chúng;* tức là, bạn có thể không bao giờ có một kết quả tiêu cực (ai đó nghĩ rằng bạn đang nói dối họ) từ một dấu ấn tích cực (dấu ấn được gây nên bởi sự thành

thực một cách có ý thức). Đúng hơn, sự việc họ không tin bạn phát xuất từ những hành động giả dối trong quá khứ, kể cả những hình thức giả dối tương đối nhỏ và những dấu ấn mà những thứ này đã gieo trong tâm bạn.

Do vậy, cách giải quyết là phải hết sức chính xác trong những lời nói của bạn. Hãy nhớ những gì mà lời nói dối đem lại: tạo cho người khác ấn tượng về một đối tượng hay sự việc nào đó không tương ứng một cách chặt chẽ với ấn tượng của bạn. Do đó, sự trung thực hoàn toàn trong những lời bạn nói không gì khác hơn là đảm bảo rằng, ấn tượng mà những lời nói của bạn để lại cho người khác khớp chặt với chính cái ấn tượng mà bạn có trong tâm. Điều này thì khó hơn rất nhiều so với điều mà bạn thường nghĩ đến như là sự trung thực! Nhưng nếu bạn làm được điều này trong một thời gian dài thì bạn sẽ thấy rằng uy tín của chính bạn sẽ được tôn trọng khắp công ty của bạn và khắp thương trường - đấy là một cảm giác tuyệt vời và cũng hoàn toàn có lợi.

Vấn đề kinh doanh # 26: Mỗi khi bạn nỗ lực hợp tác - có thể là một kế hoạch nhóm, sự cộng tác vì một mục đích kinh doanh nào đó, hay một liên doanh của công ty bạn với một công ty khác - đều không tiến triển.

Cách giải quyết: Cách khắc phục vấn đề này hơi khác với những gì bạn nghĩ. Thật ngạc nhiên, nó chẳng liên quan gì nhiều tới việc cùng nhau họp lại trong một căn phòng và cố gắng bảo người khác làm việc với nhau cho tốt hơn. Đúng hơn, bạn phải rất cẩn thận, lại nữa, chính bạn phải hoàn toàn chân thật. Hãy luôn luôn cố gắng đảm bảo rằng cái cách mà bạn thể hiện với người khác để tạo cho họ một ấn tượng chính xác về cách thức mà bạn nhìn thấy sự việc - tức là, kết quả của những lời nói của bạn phải khiến cho người nghe luôn hiểu biết chính xác và giống bạn về đối tượng hay sự kiện đặc biệt kia.

Người ta bảo rằng “sự thật đứng trên hai chân, còn lời nói dối đứng trên một chân”. Sự trung thực hoàn toàn trong con người bạn sẽ khiến bạn luôn an tâm và gieo những dấu ấn rất vững mạnh trong tiềm thức của bạn mà về sau sẽ nổi lên ở tâm ý thức như là sự nhận thức có tính nhất thể cao, và thành công trong bất cứ một lĩnh vực nào bạn hợp tác.

Vấn đề kinh doanh # 27: Bạn làm việc trong môi trường mà ở đó người ta luôn lừa gạt nhau.

Cách giải quyết: Đây là lời than phiền khá thông thường mà tôi chắc rằng bạn đã nghe nói nhiều trong kinh doanh. “Tôi chán luật pháp - mọi luật gia mà tôi gặp trong ngành kinh doanh này, kể cả ông luật gia mà tôi đang làm việc dưới quyền đều dối trá”, hay “Mọi người trong ngành kinh doanh âm nhạc đều chém đẹp bạn”, hay “Những người trong ngành kim hoàn toàn là bọn vô lương tâm”.

Bạn cũng có thể tránh được vấn đề này xung quanh bạn nếu chính bạn hoàn toàn thẳng thắn trong tất cả mọi giao dịch kinh doanh. Thế rồi, bạn sẽ gặp ít dần những người muốn lừa gạt bạn hay ai đó khác - vì chính cái người mà bạn từng tiếp xúc muốn lừa gạt một ai đó là kết quả của một dấu ấn mà bạn đã gieo trong quá khứ do bạn không hoàn toàn chân thực.

Vấn đề kinh doanh # 28: Người chủ của bạn thường nói với bạn một cách thô lỗ.

Cách giải quyết: Có thể tránh được vấn đề đặc biệt này bằng cách phải hết sức cẩn thận để chế ngự sự nóng giận mỗi khi nó xuất hiện trong tâm bạn. Chẳng hạn, khi người chủ của bạn nói với bạn một cách thô lỗ. Nếu bạn thực sự nghiên cứu những cuốn sách kinh điển cổ của Tây Tạng thì có một điều gây ấn tượng mạnh mẽ nhất cho bạn: Cái phản ứng tự nhiên đối với một kinh nghiệm tiêu cực để lại một dấu ấn đích xác khiến bạn phải trải qua chính cái kinh nghiệm ấy một lần nữa. Tóm lại, sự nóng giận vì người chủ của bạn đã xúc phạm bạn gieo cho bạn chính cái ấn tượng có thể khiến bạn sẽ thấy ông ấy hay bà ấy lại xúc phạm bạn trong tương lai.

Quyết định rút khỏi chiến tranh thường là từ một bên. Chúng ta vẫn thường thấy những mâu thuẫn nhỏ trong thế giới lớn dần lên thành những vấn đề lớn khi các cá nhân, đoàn thể hay quốc gia không chịu phá bỏ cái vòng bạo lực đó: *Họ hại tôi, cho nên tôi phải hại lại họ.* Ý ở đây là bạn *rút lui* khỏi bạo lực, dù cho phía bên kia chưa đồng ý nhượng bộ khi bạn làm vậy. Bạn từ chối - một lần, hai lần, hay cả trăm lần - không đáp trả một sự lăng mạ bằng một sự lăng mạ, khi làm như thế, bạn sẽ xóa tan được những dấu ấn kia trong tâm bạn. Cái vòng bạo lực bị phá vỡ.

Tôi thường nói đùa với bạn bè tôi rằng đây là cách thực sự để loại trừ những người trong cơ quan thực sự gây phiền nhiễu cho bạn - không phải bằng cách bắn bỏ họ hay làm gì đó mà bằng cách từ chối duy trì bạo lực với họ. Nếu bạn vẫn kiên nhẫn mà tử tế với người đang lăng mạ bạn, nếu bạn, nhất quán từ chối đáp trả sự tiêu cực bằng sự tiêu cực, thì rất chậm rãi và rất chắc chắn, bạn sẽ thấy những loại người này rời khỏi cuộc sống của bạn. Họ sẽ đột nhiên chuyển sang một thành phố khác; họ sẽ về hưu sớm; một công ty khác sẽ thâu nhận họ… Tôi có thể thành thực với rằng sau nhiều năm đưa ra nguyên tắc này vào hành động ở Andin International, tôi đã có một môi trường làm việc trong đó tất cả mọi người trong bộ phận tôi quản lý đều thực sự hòa hợp. Điều ấy khiến cho công việc trở thành một niềm vui thực sự, và dĩ nhiên khiến cho phòng chúng tôi được nhiều lợi lạc. Khi những người có tài cùng nhau đoàn kết và hòa thuận trong công việc thì phân nửa các khó khăn ngăn chặn sự phát triển của công ty sẽ biến mất.

Vấn đề kinh doanh # 29: Bạn nhận thấy rằng những năm tháng trong thế giới kinh doanh đang làm xấu đi hình thức bên ngoài của bạn.

Cách giải quyết: Hẳn là có vẻ như lố bịch khi nêu điều này ra như là một vấn đề kinh doanh, nhưng bất cứ ai đã từng ở trong thế giới kinh doanh một thời gian đều có thể nói với bạn rằng - không biết có đúng hay không - dáng vẻ bên ngoài của bạn tại nơi làm việc đóng một vai trò không nhỏ trong việc quyết định chức vụ và tiền lương của bạn.

Bạn cũng biết, nếu bạn đã từng trải qua một thời gian dài trong một công ty lớn nào đó, toàn bộ lối sống công ty hình như có một ảnh hưởng đặc biệt vào cái vẻ bên ngoài của mọi người. Những người khi chưa làm kinh doanh trông tương đối sáng sủa và hấp dẫn, và rồi sau vài năm kinh doanh vất vả thì bắt đầu có tóc bạc xám, bụng phệ hay mông bự... Bạn đổ lỗi cho môi trường làm việc căng thẳng: những lần làm việc đến khuya khoắt để lấy cho

được một đơn đặt hàng, những chuyến đi công tác liên miên, những thăng trầm về cảm xúc trước những bấp bênh, may rủi của việc kinh doanh từ ngày này sang ngày khác. Bạn nghĩ rằng nếu các sự việc lắng xuống một chút thì bạn có thể sẽ có dáng vẻ khá hơn - nhưng chẳng bao giờ bạn thực sự tìm ra được cơ hội.

Cách giải quyết ở đây mặc dù không như mong đợi nhưng nó có tác dụng tốt. Bạn phải *hết sức chuyên cần* mà coi chừng tâm của chính bạn để nó đừng có cái dấu vết nhỏ nhặt nhất của sự giận dỗi với người khác. Sách cổ của Tây Tạng cho rằng - nếu bạn thực sự thiết tha với cách giải quyết đặc biệt này - bạn phải loại bỏ sự giận dữ và phải cẩn thận, chuyên tâm tránh nổi giận, ngay cả trước khi những nguyên nhân khiến bạn giận dữ có cơ hội tập hợp lại. Những nguyên nhân đặc biệt của sự giận dữ cũng là những xúc động khiến bạn cảm thấy rối loạn vì điều gì đó ngay trước khi bạn trở nên giận dữ đối với nó.

Cho nên, nếu bạn thực sự muốn trở thành một chuyên gia kiềm chế sự giận dữ thì bạn phải trở thành một chuyên gia không rối loạn vì bất cứ điều gì: ngăn chặn sự giận dữ bằng cách ngăn chặn nơi mở đầu của nó, chỗ làm cho bạn mất bình tĩnh hay không chịu đựng nổi trước bất cứ một tình huống đặc biệt nào - dù đó là một thiệt hại nhỏ về một đơn đặt hàng của một khách hàng quan trọng, hay một vụ kẹt xe bất ngờ trên đường đến dự một buổi họp quan trọng. Chuyên tâm ngăn chặn sự giận dữ đem lại hiệu quả về lâu về dài, là gieo những dấu ấn tốt đẹp trong tâm bạn, chúng sẽ khiến bạn nhận thức và thấy những người khác nhận thức rằng dáng vẻ bề ngoài của bạn là hoàn toàn hấp dẫn. Những năm làm kinh doanh có thể trôi qua, nhưng dường như bạn chẳng già đi. Điều này thì dễ hơn nhiều so với việc đầu tư cho những loại kem đắt tiền, những chương trình tập thể dục, hay các loại giải phẫu thẩm mỹ.

Vấn đề kinh doanh # 30: Bất kể bạn làm việc hiệu quả như thế nào thì mọi người xung quanh luôn luôn công kích bạn.

Cách giải quyết: Cách giải quyết cho vấn đề này là phải rất nhạy bén, chú tâm xem những hành động và những lời nói của bạn ảnh hưởng như thế nào đến những người xung quanh bạn. Tức là, trước khi bạn nói hay làm điều gì, hãy cẩn thận xem xét nó có thể tác động đến những người khác tại nơi làm việc như thế nào. Có một cuốn sách Phật giáo cổ tên là *The Treasure House of Higher Knowledge* (Ngôi nhà báu của Trí tuệ cao), được viết đã hơn 16 thế kỷ nay, bảo rằng mỗi việc thiện đã từng được làm thì về căn bản, có một trong hai đặc tính khác nhau: Hoặc là bạn cẩn thận hành động sao cho bạn có thể tự hào về mình, hoặc là bạn cẩn thận hành động sao cho những người khác tự hào về hành động của bạn. Nói một cách khác, bạn hầu như luôn luôn gieo những dấu ấn rất tốt trong tâm bạn khi bạn cố gắng luôn nhạy bén trong việc xét xem điều bạn đang làm có phải là điều sẽ tác động một cách lành mạnh, tích cực vào chính bạn và những người xung quanh bạn hay không.

Ở đây, chúng ta phải nói một lời về cái hình ảnh của một thành viên quản trị doanh nghiệp trẻ tuổi người Mỹ: sắc sảo, mạnh mẽ, hóm hỉnh và luôn chế giễu những người thua kém anh ta. Cũng cần nhận ra rằng những người như thế *đang thọ hưởng cái năng lực dồi dào từ quá khứ:* cái năng lực cũ từ những dấu ấn cũ, thậm chí khi họ sống và thở từ ngày này sang ngày khác, đang suy yếu hao mòn đi. Sự ngạo mạn và thái độ thiếu tôn kính hiện

nay của họ, sự sẵn lòng không biết những hành động lời nói tác động vào những người xung quanh họ như thế nào, có thể gieo những mầm mống mà sau này sẽ khiến họ thấy mình càng lúc càng bị nhiều người công kích, ngay cả khi họ trưởng thành trong doanh nghiệp của mình.

Hãy nhớ, tỏ ra thiếu tôn trọng những cảm nhận của người khác sẽ khiến bạn bị phê phán. Đúng hơn, cái hành động từ sự thiếu tôn trọng gieo một dấu ấn trong chính cái tâm của anh chàng thành viên quản trị kia, dấu ấn này rơi vào tiềm thức, ở đó một thời gian, lớn mạnh và rồi quay về cái tâm ý thức như là một kinh nghiệm về việc bị những người khác công kích. Ngược lại, nếu bạn có một vấn đề về sự việc bạn thường xuyên bị những người khác công kích thì điều quan trọng nhất mà bạn có thể làm là từ ngày này sang ngày khác, bạn nên hết sức ý thức, lưu tâm nhiều hơn nữa để xét xem những gì bạn làm và nói tác động như thế nào đến những người hàng ngày làm việc xung quanh bạn.

Vấn đề kinh doanh # 31: Cấp dưới không bao giờ thực hiện các kế hoạch bạn giao.

Cách giải quyết: Dấu ấn gây ra vấn đề đặc biệt này có thể ngăn chặn bằng sự đặc biệt lưu tâm tạo thuận lợi cho công việc của những người khác xung quanh bạn ở trong công ty. Nếu ai đó cần được trang bị MIS[2], bạn là người ủng hộ họ, giúp đỡ khi họ cần, dù cho phải dùng chi phí của phòng ban của bạn. Nếu một đơn vị khác cần mượn một số nhân viên để thực hiện một dự án trong tuần ấy, bạn cũng vui vẻ hỗ trợ họ - và nhân tiện, chớ gửi cho họ những anh ngốc; hãy trao thứ tốt nhất của bạn. Nếu có ai đó nhờ cậy bạn về một vài con số để hoàn tất một bản báo cáo mà họ đang làm, hãy đảm bảo rằng họ sẽ có các con số ấy thậm chí nếu bạn phải làm thêm giờ vì họ.

Những dấu ấn từ loại cư xử này thì hoàn toàn mạnh mẽ, và trong một thời gian ngắn, bạn sẽ thấy tất cả công việc mà bạn đã giao đều được thực hiện, phù hợp với ngân sách, đúng hạn và với chất lượng trên cả những mong chờ của bạn.

Vấn đề kinh doanh # 32: Những kế hoạch kinh doanh mà bạn đảm nhận mới bắt đầu thì thuận buồm xuôi gió, nhưng sau đó lại thất bại.

Cách giải quyết: Cũng như rất nhiều vấn đề kinh doanh mà chúng ta đã miêu tả ở đây, vấn đề này xuất phát từ một dấu ấn mà bạn có thể không đoán ra được nhưng nó cũng dễ hiểu nếu bạn suy nghĩ trong phút chốc. Trong sách cổ Tây Tạng có một loại thiền định đặc biệt mà bạn có thể thực hành, được gọi là "thiền định tri ân".

Hãy ngồi trong một cái ghế ở đâu đó của công ty (bạn biết chúng ở đâu, dù cho chúng rất hiếm), ở đâu đó mà bạn biết rằng bạn sẽ không bị quấy rầy trong năm hoặc mười phút. Hãy xem xét kỹ lại mọi điều tốt đẹp trong đời bạn và hãy nghĩ đến những người đã giúp bạn thực hiện những điều này. Có lẽ, kỹ năng đặc biệt mà bạn áp dụng vào công việc của bạn là cái gì đó mà người khác đã chịu bao khổ nhọc để huấn luyện cho bạn. Đó có thể là từ nhiều năm trước kia; nhưng bạn không nghĩ rằng người ấy sẽ rất vui mừng khi nhận được tin bạn, một bức thư ngắn cảm ơn về món quà tặng cho bạn, đang giúp ích cho bạn thật nhiều, rất lâu về sau hay sao?

Phải chăng có những người ở nhà - vị hôn phu/hôn thê, hay cha mẹ, hay ai đó làm một số công việc đặc biệt trong nhà cho bạn - mà sự hiện diện của họ cho phép bạn làm công việc bạn muốn? Lần cuối cùng bạn cảm ơn họ là lúc nào? Đó không phải là có một mạng lưới phụ trợ xung quanh bạn giúp bạn đến cơ quan để làm những gì bạn làm đó ư? Người tẩy giặt khô? Nha sĩ? Người đưa thư? Những người ở cửa hàng tạp hóa, những người ở nhà băng của bạn, người giao báo buổi sáng cho bạn? Bạn có thể nói: "Ồ, những người ấy được trả tiền để làm những việc ấy - sẽ không có chuyện buổi sáng họ thức dậy và làm những việc ấy cho tôi, nếu họ chẳng được gì khi làm như thế".

Thế nhưng, bạn đang đi lệch vấn đề đấy. Họ được trả tiền, có thể như thế, nhưng điều này không làm thay đổi sự việc rằng họ đang tiêu phí những giờ phút quý báu của đời họ, những khoảnh khắc đáng giá của những năm tháng khỏe mạnh ít ỏi của họ để giúp cho bạn hoàn tất những gì bạn muốn. Sự không thừa nhận những người khác phụ trợ bạn, sự không ghi nhận rất nhiều sự việc chúng ta làm được chỉ nhờ lòng tốt của những người xung quanh là một nhược điểm rất lớn của lối suy nghĩ phương Tây hiện đại.

Có một mối liên hệ trực tiếp giữa sự biết ơn mà chúng ta dành cho người khác và niềm hạnh phúc trong cuộc sống của chúng ta. Những người rất hạnh phúc vẫn thường lưu tâm mạnh mẽ đến việc những người khác đã làm việc để giúp đỡ họ đang hạnh phúc và thuận lợi đến mức nào (những người này được trả tiền hay không được trả tiền để làm như thế; đây không phải điều mà một cái tâm thực sự hạnh phúc quan tâm đến nhiều lắm) - tức là, những người thực sự hạnh phúc thường hay biết ơn sâu đậm về một sự hảo tâm nhỏ nhặt khiến họ vui vẻ. Ngược lại, những người bất hạnh thường hay làm cho sự bất hạnh của mình càng tệ hơn bằng cách tránh suy nghĩ về những điều người khác đã làm cho họ, những người khác đã hi sinh cho họ - dù những người này được trả tiền hoặc không được trả tiền - để giúp họ được hạnh phúc.

Cho nên, nếu bạn thực sự muốn đảm bảo rằng các kế hoạch khởi đầu tốt đẹp sẽ tiếp tục đi đến thành công thì hãy hết sức lưu ý gieo những dấu ấn đúng đắn nhằm nhìn thấy điều này trở thành hiện thực: Hãy bỏ thời giờ và hãy cẩn thận để bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến tất cả những ai đã hỗ trợ bạn. Lại nữa, những dấu ấn không nhất thiết phải được gieo bằng hành động cụ thể - dù rằng hành động này hết sức thuyết phục. Điều chủ yếu là trên một căn bản cố định, bạn duy trì những ý nghĩ biết ơn - mà bạn thực sự ghi nhận, khi vào buổi sáng bạn bưng chén cơm, bạn viết rằng hàng trăm hàng ngàn người đã hi sinh những khoảnh khắc rất quý báu của một đời người ngắn ngủi để mang thực phẩm này vào bàn ăn của bạn. Loại suy nghĩ này thật hiếm có trong thế giới ngày nay, và rất tuyệt vời khi bạn khởi sự. Hãy thử đi!

Vấn đề kinh doanh # 33: Trong quá trình làm việc, bạn phải ở trong một môi trường khó chịu - phải đi đến và làm việc tại những xứ sở mà đường xá dơ bẩn, di chuyển qua những vùng không khí bị ô nhiễm; làm việc trong những nhà máy sử dụng những hóa chất độc hại, hoặc những gì đó giống như vậy.

Cách giải quyết: Một cách giải quyết rất tiêu biểu cho những vấn đề đặc biệt này là cách mà bạn khó có thể đoán ra, nhưng tất cả kinh điển đều đồng ý về quá trình cần thiết của

hành động. Hãy đi khắp công ty hay phòng ban của bạn và xem có bất cứ loại quấy rối tình dục hay dâm đãng nào đang diễn ra hay không, rồi xóa nó hẳn đi.

Một trong những điểm thú vị nhất khi làm việc ở Andin International là hầu như hoàn toàn vắng bóng tất cả mọi hình thức quấy rối phụ nữ mà bạn vẫn thấy trong nhiều nơi làm việc. Từ người chủ trở xuống, phụ nữ được coi trọng sự đóng góp mà họ đã thực hiện và có đầy đủ tư cách để tăng lương, đề bạt và có chức vụ cao, hoàn toàn tùy thuộc vào thành tích. Từ người chủ trở xuống, không một người Giám đốc nào khiến một phụ nữ phải chịu loại hành vi đồi bại như sờ chạm, nhìn ngó, huýt sáo, nói dâm tục một cách đáng ghét hay đại loại như thế.

Việc hoàn toàn không có loại hành vi thô lỗ thật đáng ghi nhận và dễ chịu: không có những chuyện tiếu lâm "anh già tốt nết" về sự khiêu dâm, không dùng lối nói tục tĩu và không có cái văn hóa khuyến khích đàn ông hay phụ nữ đã lập gia đình phá vỡ hôn nhân của mình trong khi đang làm việc.

Lại nữa, có vẻ như là đơn giản quá đáng khi nghĩ rằng sự dơ bẩn ở môi trường bên ngoài có thể được tạo ra bởi một loại dơ bẩn trong cách nói năng hay suy nghĩ của bạn. Ý niệm này thì quá lạ đối với thế giới quan phương Tây đến nỗi nó có vẻ giống như một chuyện trẻ con. Nhưng hãy nghĩ về nó. Tất cả mọi sự vật đều có nguyên nhân. Có một lý do tại sao một số nơi không phải khổ vì ô nhiễm trong khi các nơi khác lại phải chịu đựng. Bây giờ, bạn thầm bảo trong tâm: "Dĩ nhiên là có một lý do: một số nơi có nhiều xe cộ hơn, nhiều ống khói hơn, và ít luật lệ gắt gao hơn trong việc kiểm soát ô nhiễm."

Tuy nhiên, một lần nữa, lối suy nghĩ cổ của Tây Tạng lại phân biệt kỹ càng giữa *"như thế nào"* và *"tại sao".* Họ cho rằng sở dĩ có ô nhiễm nhiều hơn ở một vùng đặc biệt nào đó là vì ở đó có nhiều nguồn ô nhiễm hơn thì đấy là chỉ nói "sự ô nhiễm được tạo ra *như thế nào*". Nó *không nói ra được*, một cách trọn vẹn, tại sao những nguồn ô nhiễm này lại hiện diện tại cái vùng đặc biệt kia vào lúc này. Câu hỏi thực sự, câu hỏi mà bạn luôn muốn hỏi, nhưng lại bị nói là như một đứa trẻ không nên hỏi nữa, là ***vào lúc đầu tiên, tại sao những ống khói lại ở đó mà không phải ở nơi khác?***

Trí óc lại phản kháng và bảo: "Đấy là một câu hỏi ngớ ngẩn. Tại vì như thế thôi." Nhưng chẳng phải khoa học vẫn nói rằng mọi sự đều có một nguyên nhân, chẳng phải đấy là nền tảng của toàn bộ xã hội phương Tây khi nói rằng mọi sự kiện đều có sự giải thích hợp lý đấy sao? Rõ ràng *nguyên nhân của sự ô nhiễm* là cái ống khói. Nhưng nguyên nhân của ống khói lúc đầu tiên thì sao? Chúng ta có cần phải nhận ra cái nguyên nhân này nữa hay không? Bởi vì, *chẳng phải sự việc cái ống khói ở đấy lúc đầu tiên cũng tự nó là một sự kiện hay sao?* Và chẳng phải là tất cả mọi sự kiện đều có những nguyên nhân của chúng hay sao?

Sự thật là những cái ống khói đang ở đó vì bạn bị buộc phải nhận thức chúng - bạn bị bắt buộc phải nhận thức chúng - bởi một dấu ấn từ tiềm thức xuất hiện trên tâm ý thức của bạn. Bạn đã tạo ra sự ô nhiễm và những nguồn mang ô nhiễm đến cho bạn bằng một hành động (1) đi trước kết quả mà nó gây ra và (2) có nội dung tương tự như kết quả ấy. Trí tuệ

hàng nhiều ngàn năm của các nhà tư tưởng lỗi lạc ở phía bên kia của thế giới cho rằng nguyên nhân đặc biệt gây ra những môi trường dơ bẩn hay hôi thối là trò đùa nhục dục.

Bạn không phải tin hay không tin điều này - hãy thử xem. Hãy nhổ bật những thứ này trong công ty của bạn - những thứ có thể làm tổn hại đạo đức của mọi người trong công ty - và xem liệu có tốt hơn về mặt sức khỏe hay không - thấy được mới tin.

Vấn đề kinh doanh # 34: Những người xung quanh bạn không thể tin cậy được: bạn giao cho họ một công việc, nhưng bạn không bao giờ chắc chắn liệu họ có hoàn thành công việc đó cho bạn. Bạn phải giao một công việc cho ba người để đảm bảo rằng công việc ấy được hoàn tất và chính bạn luôn phải theo dõi từng chi tiết nhỏ - một cách làm việc hao tổn công sức và không hiệu quả.

Cách giải quyết: Lại nữa, một trong những hành động chủ yếu mà bạn phải thực hiện để tự đảm bảo rằng sự nhận thức (và do đó, thực tính) về mức độ tin cậy trong đám nhân viên xung quanh đối với bạn là vững chắc và khả tín trong hoàn cảnh cụ thể: trong hôn nhân hay gia đình. Ngày nay quả là không hợp thời khi nói nhiều về loại tin cậy này, nhưng theo quy luật của tiềm năng và các dấu ấn hành động của chúng ta thì đây là một trong những bước quan trọng nhất mà chúng ta phải thực hiện để đảm bảo tính ổn định trong đời sống cá nhân và trong đời sống kinh doanh của chúng ta.

Tôi đã lớn lên trong những ngày chiến tranh Việt Nam, và sự phản kháng chống lại những gì mà chúng tôi cho là những ý tưởng điên rồ của thế hệ trước, gồm thể chế chiến tranh và sự sở hữu trong hôn nhân. Mẹ tôi chính là một trong những người đầu tiên trong thị trấn của tôi được ly dị, tôi nhớ là bà phải trả giá cho quyết định của mình với cái nhìn và lời bàn tán của những người hàng xóm và một mình bà phải vật lộn kiếm sống.

Nhưng hôn nhân dựa trên một ý thích nhất thời và rồi dễ dàng ly dị nhau sau khi đã có con cái - sẽ rất khổ sở, đó là một hành động gieo dấu ấn rất xấu trên tâm và có ảnh hưởng rất lớn đối với những nhận thức của chúng ta về thế giới xung quanh. Những cuốn sách lớn của trí tuệ Tây Tạng khẳng định rõ ràng sự thiếu vắng cái gọi là trật tự xã hội trong văn hóa phương Tây - nếu một người đi trên đường trong một thành phố nước Mỹ ném một cái ly giấy xuống đất mà chẳng có một chút ý nghĩ về điều này ảnh hưởng đến người đi kế tiếp như thế nào - đó là biểu hiện của sự bất lực mới được phát hiện của chúng ta trong việc giữ cam kết với nhau.

Nếu bạn muốn có những nhân viên đáng tin cậy thì bạn hãy là một người mà vị hôn phu/hôn thê và con cái bạn có thể tin cậy.

Vấn đề kinh doanh # 35: Bạn không có sự độc lập về tiền bạc; bạn không thể làm chủ chính mình - bạn không thể quyết định về những thứ mà bạn đã kiếm được khi không hỏi ý kiến những người khác.

Cách giải quyết: Cách giải quyết cho những vấn đề rất đặc biệt này là tôn trọng tài sản và không gian của người khác một cách chặt chẽ. Trong môi trường công ty, điều này có

nghĩa là cẩn thận không làm hao hụt các nguồn tài chính của các phòng ban hay các Giám đốc mà họ chưa đồng ý hoặc bạn cung cấp những nguồn tài chính mà bạn có cho những người khác mỗi khi cần thiết. Tóm lại, chia sẻ với những Giám đốc khác xung quanh bạn để đạt được những mục tiêu chung.

Khái niệm ở đây là khái niệm về "một thân thể", được diễn tả một cách hùng hồn trong cuốn sách Phật giáo có tên *là Hướng dẫn tới lối sống của một vị Thánh Chiến* (A Guide to the Way of life of a Warrior Saint), được viết ở châu Á cách đây 13 thế kỷ. Hãy nghĩ đến khái niệm về "thân thể của tôi" hay "tự ngã của tôi". Chúng ta thường có xu hướng đồng hóa nó trong giới hạn lớp da thịt chúng ta: Nếu chúng ta đang bắt tay nhau thì "tôi" dừng ở chỗ cuối của những ngón tay của tôi và "bạn" khởi đầu ở chỗ bắt đầu của những ngón tay của bạn.

Tuy nhiên, khi một bà mẹ có một đứa con thì khá rõ rằng đã có một định nghĩa mới của cái "tôi": giới tuyến của "tôi" giờ đây đã mở rộng sang đứa con, và bất cứ một thương tổn nào gây ra cho con thì cũng ảnh hưởng đến người mẹ. Định nghĩa của bạn về "bạn" cũng rộng ra ngay sau khi bạn mua một chiếc xe mới, nghĩa là những khoản tiền trả mới sẽ nuốt mất một phần đáng kể lương tháng của bạn. Ở New York, điều này được biểu lộ trong đời sống thực tế khi bạn nhìn thấy một đám thiếu niên lúi húi bên chiếc xe, lắc thử tay nắm cửa chiếc xe và nhìn qua cửa sổ đến tận các ghế sau. Ngày hôm qua, hành động này là một sự quấy rối và bạn có thể báo cho nhân viên bảo vệ khi bạn đi vào tòa nhà; hôm nay, khi chúng đến gần chiếc xe mới của bạn, thì đó là một sự bạo hành - và có thể bạn sẽ chạy luôn ra đường để ngăn chặn chúng hoặc gọi ngay cho cảnh sát.

Cái "tôi" cũng có thể co lại: Một bác sĩ phẫu thuật bảo với bạn rằng một trong hai quả thận của bạn bị ung thư và phải bị cắt bỏ, bạn bắt đầu *phân ly* với quả thận - bạn bắt đầu thực hiện quá trình của tách quả thận ra khỏi những gì mà bạn gọi là "của bạn", cho đến cái ngày giải phẫu thì bạn hoàn toàn cam chịu gỡ nó ra khỏi cái "tôi".

"Tôi" trong ý nghĩa "những lợi lạc của tôi" trong một công ty lớn có thể thu hẹp và mở rộng. Một dấu hiệu chắc chắn của một công ty lành mạnh là khi ý nghĩ của "tôi" với mỗi và mọi Giám đốc phòng ban mở rộng ra những phòng ban khác - điều gì tốt cho phòng ban của bạn thì tốt cho phòng ban của tôi, vì tất cả đều cùng một công ty. Điều quan trọng là hiểu ra rằng đây không phải là sự tưởng tượng - khiến cho cái "tôi" của bạn trải rộng đến ba phòng ban cũng chẳng giả tạo gì hơn là trải rộng nó đến phòng ban của chính bạn chỉ vì một ngày nào đó, ai đó đã bảo bạn rằng bạn là trưởng phòng của phòng ban này - nếu như bạn mở rộng cái "tôi" trong một phòng ban.

Theo trí tuệ cổ Tây Tạng cái "tôi" là một quyết định vào mọi lúc trong đời ta và giới hạn nó vào những gì có vẻ là những quan tâm trực tiếp "của bạn" là suối nguồn của mọi phiền khổ của cá nhân và của công ty. Đây không phải là một loại tình cảm cao thượng nào đó - chớ hiểu lầm. Đây là sự thực hành hoàn toàn nghiêm túc. Tất cả chúng ta đều có sự thúc bách muốn được độc lập về mặt tài chính lẫn mặt tổ chức. Điều này được tạo thành bởi sự nghiêm khắc với chính bạn về việc chia sẻ các nguồn tài nguyên với những người xung quanh bạn trong cơ quan. Hãy quen với ý tưởng này. Không có gì đến từ cái không cả. Bất cứ mức độ độc lập nào mà bạn từng tạo nên cũng đều là một nhận thức. Do đó, một thực tế,

được điều động bởi những dấu ấn được gieo trong tâm bạn bằng cách tự giác và vui vẻ chia sẻ các tài nguyên của bạn với những người khác trong công ty.

Vấn đề kinh doanh # 36: Trong giao dịch kinh doanh hàng ngày của bạn, những người xung quanh bạn - khách hàng, người cung cấp và nhân viên - thường đánh lừa bạn.

Cách giải quyết: Cách giải quyết cho vấn đề này lại là một trong những cách mà bạn không thể đoán khác đi được. Tất cả chúng ta đều biết rằng thật quá phiền bực trong việc kinh doanh khi ta lâm vào tình trạnh không chắc có thể tin bao nhiêu phần trăm những gì mà người khác nói với ta. Một khách hàng đảm bảo với chúng ta rằng chúng ta sẽ nhận được một khoản thanh toán vào một ngày nào đó; và rồi sau đó chúng ta biết được rằng khoản tiền không đến vào khoảng thời gian đã hẹn và rằng khách hàng kia đã biết điều này ngay từ đầu.

Một nhà cung cấp hàng đảm bảo với chúng ta rằng nguyên vật liệu mà chúng ta cần để thực hiện một đơn đặt hàng trọng yếu cho một trong những khách hàng quan trọng của chúng ta sẽ được giao đúng hạn và rồi chúng ta nhận ra rằng công ty không nhận được hàng cung cấp hoặc tệ hơn, nhà cung cấp ấy có hàng nhưng lại giao cho một đối thủ cạnh tranh vào chính ngày hẹn với chúng ta, vì đối thủ này trả giá cao hơn chúng ta. Một nhân viên rời khỏi cuộc họp trong văn phòng của bạn với một nhiệm vụ phải hoàn tất; trước đây các nhân viên đều hoàn thành công việc của mình, cho nên bạn chỉ thỉnh thoảng theo dõi qua loa, và mỗi lần như thế bạn đều tin chắc rằng phần việc của họ đang tiến hành tốt đẹp. Thế rồi, ngày phải chấm dứt kế hoạch đến, bạn nhận ra rằng toàn bộ công việc sẽ phải trì hoãn lại vì họ đã không hoàn tất phần đóng góp của họ, và quả thật suốt thời gian qua, chẳng có chút tiến triển nào trong công việc.

Bạn có thể ngăn chấm dứt việc mọi người đánh lừa bạn bằng cách hành động theo hai bước. Thứ nhất, hãy thật nhạy bén với mọi cảm giác tự phụ mà bạn có thể là nạn nhân của chúng. Cuộc sống trong công ty thì vội vã và tàn nhẫn, do đó bạn cần phải nghĩ rằng sự tự phụ là một phiền phức hiếm hoi trong các công ty. Các nhà kinh doanh thường thuộc những người thông minh và tài năng nhất trong thế giới phương Tây, nhưng hình như lại mù mờ về điểm này, một sự bất lực trong việc kiềm chế cảm xúc không mấy cần thiết trong thế giới mà chỉ một ngày xui xẻo cũng có thể chuyển bạn từ một Phó Chủ tịch xuống một nhân viên bình thường.

Có lẽ vấn đề nghiêm trọng nhất về sự tự phụ không phải là nó gây khó chịu như thế đối với những người xung quanh mà nó gây tổn hại như thế nào đối với sự phát triển của chính bạn. Những người chăn bò ở Tây Tạng có một câu châm ngôn rằng “cỏ mùa hè luôn luôn mọc từ các đồng cỏ thấp trước rồi sau đó mới lan dần tới chân các đỉnh tuyết”. Ý chính ở đây là một người không tự phụ - một người khiêm tốn thì rất giỏi nghe người khác nói, bất kể những người này ở vị trí nào trong công ty, và sử dụng những gì họ dạy cho để thành công - để có nhiều kinh nghiệm hơn.

Chúng ta luôn luôn có thể học *một điều gì đó ở* mọi người mà chúng ta gặp trong một ngày làm việc, chỉ cần chúng ta *lắng nghe những gì mà họ nói.* Điều này không có nghĩa là

bạn phải chấp nhận mọi đề nghị nông nổi mà bạn nhận được từ những người xung quanh bạn ở văn phòng; rốt cuộc bạn đã chấp nhận được điều này rất có thể là vì bạn có khả năng đưa ra những quyết định đúng đắn. Tuy nhiên, bạn sẽ thường học được điều gì đó từ những người bạn mà thậm chí điều này chưa rõ ràng trong trí óc của họ - những phương hướng mà họ đang theo hoặc những giải pháp về mặt tập thể sẽ gợi ra một chiến lược toàn diện hơn trong lối suy nghĩ của chính bạn - nếu bạn thật nhạy bén thu thập thông tin trong các phòng ban của mình.

Bước thứ hai mà bạn phải thực hiện là tránh sống dựa vào sự công nhận của những người khác. Ở một mức độ nào đó trong công ty và trong cuộc sống cá nhân của mình, mỗi người phải trưởng thành đến mức mà họ làm điều gì đó tốt đẹp không phải để nhận lời khen ngợi mà đơn giản chỉ vì đó là điều cần phải được làm, và họ ở trong cái vị trí tốt nhất để làm điều ấy. Thực ra, bạn càng là một Giám đốc hay một người điều hành tốt thì bạn càng ít cần sự công nhận từ những người khác. Các bà mẹ chăm sóc con nhỏ vì họ đúng là những người thích hợp để làm điều ấy vào đúng thời điểm ấy, và họ sống mà không hề hi vọng có sự biểu lộ rõ ràng nào của lòng biết ơn hay của sự công nhận từ người mà họ phục vụ.

Những Giám đốc và lãnh đạo thực sự có năng lực trong công ty thì lại càng chú ý tìm cách để có thể tỏ sự công nhận đối với những người khác, trong ý nghĩa đúng nhất, đây không hề là một chiến lược khác của công ty, mà chính là sự nhận thức thực sự của các Giám đốc về hoàn cảnh xung quanh họ: họ rất nhạy bén và ý thức được đóng góp của những người xung quanh họ, công nhận và ban thưởng những đóng góp này *không phải* vì đây là một cách tốt để thúc đẩy nhân viên, mà chính là vì họ *công nhận* rằng những người xung quanh họ, không phải chỉ chính họ, mỗi người đang đóng một phần quan trọng và không thể thiếu được trong sự thành công của công ty - dù cả trong những vai trò có vẻ giới hạn hơn, như người đứng máy hay người gác cổng.

Hãy thoát ra khỏi cái thói quen mong chờ được công nhận hay khen ngợi - hãy tập thói quen tận tụy tìm kiếm cơ hội để tỏ rõ sự công nhận và khen ngợi những người xung quanh bạn. Thế rồi bỗng nhiên không ai trong thế giới của bạn - khách hàng, người cung cấp, hay nhân viên - đánh lừa bạn nữa. Lại nữa, đây là hiệu quả dấu ấn của sự chân thành nhận biết những đóng góp của những người xung quanh bạn.

Cuối cùng, chúng ta cần nhấn mạnh rằng bạn không nên phải bịa ra các lí do để khen ngợi và công nhận khi không đáng. Vấn đề là - nếu bạn làm việc trong một công ty dù lớn hay nhỏ - công ty khó có thể hoạt động ở bất cứ mức độ nào nếu không có những công việc thầm lặng và chuyên môn của một số người chủ chốt, những người đã làm việc bên cạnh bạn rất lâu, rất ổn định đến nỗi thậm chí bạn không còn nhận ra được vai trò của họ. Có một điều trong đời sống công ty, cũng như trong đời sống cá nhân, là ai đó phục vụ chúng ta càng gần gũi và càng lâu dài thì chúng ta càng ít công nhận và khen thưởng sự phục vụ này.

Vấn đề kinh doanh # 37: Không ai trong công ty tôn trọng những gì bạn nói; mọi đề nghị của bạn đều bị lờ đi hay bị xem là ngốc nghếch.

Cách giải quyết: Bất cứ ai đã từng ngồi quanh chiếc bàn trong phòng họp ban Giám đốc của một công ty lớn sẽ hiểu rõ điều này. Đôi khi nó rõ ràng đến nỗi bạn thực sự lo sợ rằng mình sẽ phát điên. Vào thứ Hai, bạn có một cuộc họp ban Giám đốc kéo dài sáu giờ (kéo dài cả trong giờ ăn trưa, ông chủ bảo: “Sau đó các bạn có thể ra ngoài và được nghỉ bù tại một nhà hàng ở dưới phố. Tôi sẽ chịu chi phí.” Nhưng rồi trong phòng ban của bạn có sự căng thẳng vì bạn đã không ra ngoài phòng họp trong suốt sáu tiếng đồng hồ đó, và bạn biết chuyện gì xảy ra rồi đấy, nhưng đó không phải là điều đang được bàn ở đây).

Ông chủ yêu cầu mọi người đưa ra các đề nghị về việc làm sao để tiết kiệm tiền trong quý này (những trao đổi mà bạn sắp đọc sau đây là những gì đã thực sự xảy ra). Một người được lòng ông chủ lúc đó nói: “Chúng ta hãy cố gắng tái sử dụng các bản báo cáo cũ để làm giấy nháp, hay khuyến khích mọi người đừng lôi giấy mới ra khỏi máy photo cho mục đích ghi chép - thay vì thế, hãy để một cái hộp đựng các tờ báo cáo cũ bên cạnh máy photo, và để mọi người sử dụng nó.”

Ông chủ nhìn quanh bàn, mọi người hình như tán thành đề nghị này, dù hầu hết chúng tôi đều nghĩ rằng như thế cũng sẽ chẳng thực sự tiết kiệm được tiền bạc gì nhiều nếu ai đó phải đi khắp công ty mỗi ngày và phân phát các tờ báo cáo cũ - nhưng được thôi, tinh thần ấy đúng mà.

“Ý kiến hay”, ông ta bảo, “Còn ý kiến nào nữa?”

Tôi giơ tay lên: “Quý vị nghĩ thế nào, nếu như chúng ta đặt một tấm thảm chùi chân đặc biệt để hứng lấy những hạt kim cương nhỏ từ giày người ta rơi ra khi họ đi ra ngoài? Hàng ngày, tôi đều thấy có nhiều hạt trên lối ra và những người quét dọn vào buổi tối thường dùng máy hút bụi dọn sạch những thứ đó.”

Bạn thấy đấy, các loại túi kim cương ở chỗ chúng tôi thường chứa hàng ngàn hạt kim cương và có vài hạt hết sức nhỏ - nếu bạn hắt hơi mạnh, hay khi dây điện thoại cọ nhẹ vào mặt vải khi bạn ngồi tựa vào ghế, hay khi ai đó ném một cây bút chì lên bàn của bạn, thì một số khá lớn các hạt này bay xuống nền nhà. Khi chúng chạm vào nền nhà, chúng thường có xu hướng nảy lên hay trượt đi hoặc bắn qua phòng đến chỗ cuối cùng mà bạn có thể từng thấy chúng.

Khi điều này xảy ra với một mớ những hạt đá nhỏ, bạn cẩn thận nhặt chúng (trong trường hợp một số hạt bám vào vạt áo của bạn), rồi bạn nhón gót đi đến góc để lấy cái chổi nhỏ quét bụi. Phải đi nhón gót để cho các viên đá nhỏ khi rơi xuống đất không lọt vào đế giầy của bạn và được đưa ra các cửa an ninh, vào phòng tắm hay thang máy, tại đó nhiều hạt có thể rơi ra - và đây là lý do tại sao tôi đề nghị đặt một tấm thảm trong thang máy.

Sau đó, chẳng ai nghĩ rằng quỳ xuống và bò khắp nền nhà là lố bịch vì mọi người đều làm như thế khi họ đánh rơi vài viên đá quý. Bạn gom một cách cẩn thận hoặc có thể cúi xuống thấp hơn để nhìn ánh sáng loé lên từ các viên đá bị thất lạc, dù ở cách vài mét. Kim cương - vốn là vật chất cứng nhất mà người ta biết đến, có chỉ số khúc xạ cao nhất so với bất cứ vật chất nào và có khả năng lớn nhất về sự hắt ánh sáng ra khỏi bề mặt - phát ra tia sáng

rất đặc biệt khi có ánh sáng nhỏ chiếu vào và mọi người trong nghề kim cương đều rất tinh nhạy đối với ánh loé sáng ấy.

Bạn có thể đi dọc theo hành lang được trải thảm trong những văn phòng điều hành, nhìn thấy ánh loé sáng này từ trong một góc phát ra, cúi mình xuống và cầm gọn một viên đá cực nhỏ vào lòng bàn tay - sự việc trở thành một phản xạ, một bản năng. Tôi nhớ có một lối đi ở trước tòa nhà International Paper trên đường 45 và đường Avenue of the Americas lát bằng một vật liệu rất đặc biệt: một loại bột sáng lấp lánh được rải lên xi-măng trước khi xi-măng đông cứng. Điều này khiến tôi phát điên trên đường về nhà vì “cái tính năng lấp lánh của viên đá trên sàn” xuất hiện trong tâm trí tôi và tôi lại vô tình cúi xuống để nhặt những thứ bột lấp lánh đó.

Tuy nhiên, những hạt đá quý kia không loé sáng nếu chúng không ở vào góc độ thích hợp với ánh sáng phía trên, cho nên bạn phải quét - rất thận trọng và chậm rãi - suốt dọc văn phòng. Thế rồi, bạn gom chúng vào trong một góc và ngồi xổm xuống mà bỏ đi những sợi tóc có gàu bám của ai đó (trông khá giống những viên đá nhỏ), những mẩu khoai tây chiên của ngày hôm qua, mớ ghim kẹp giấy (mà bên dưới có thể giấu một viên đá); và tất cả những viên đá bị rơi ba tuần trước không tìm thấy. Bạn *không bao giờ* tìm ra tất cả các viên đá mà bạn đã đánh rơi. Và một số viên *luôn luôn* bị đưa ra tới thang máy.

Ông chủ xoay người trên ghế (dĩ nhiên ông ta là người duy nhất có ghế xoay, tôi chưa bao giờ hình dung ra điều ấy) và gầm gừ: “Đây là một đề nghị ngốc nghếch nhất mà tôi từng nghe thấy Roach ạ”. Nếu có một loại hình nghệ thuật nào khiến cho bạn trở thành vô hình tại góc bàn suốt cuộc họp ban Giám đốc thì tôi sẽ làm ngay.

“Tôi có một ý kiến”, người được ông chủ sủng ái trong tháng đó nói, “Quý vị biết những thỏi sô-cô-la mà chúng ta trao cho các nhà cung cấp và khách hàng vào các dịp lễ - những thỏi mà ở bên trên có đề chữ ANDIN chứ? Chúng quả là dày, quý vị biết đấy. Thế nào, nếu chúng ta tháo chúng ra khỏi bao bì khi chúng được đem đến đây và *xén đi* chừng 1/16 inch[3] sô-cô-la, và sau đó làm thành những thỏi sô-cô-la mới từ chỗ sô-cô-la đã được xén rời ra ấy?”

Ông chủ dựa lưng vào ghế với vẻ đắc thắng và nhìn chăm chăm vào người vừa phát biểu. Chúng tôi không dám chắc rằng đây có phải là chuyện đùa hay không (mà chẳng phải chuyện đùa đâu), và do đó, chúng tôi tỏ ra vẻ trung lập cho đến khi ông chủ bảo: “ngốc nghếch” (chúng tôi gật đầu) hay “tuyệt hay” (chúng tôi gật đầu nhanh với vẻ nhiệt tình hơn).

Tuy nhiên, bạn cũng biết câu chuyện chấm dứt như thế nào. Một tuần sau, những người lao công vào thang máy trải tấm thảm chùi chân màu đen có sợi mịn phủ lên trên. Bạn đang đi ra để về nhà, bạn mệt mỏi cúi đầu xuống giống như một con chó bị đòn, theo bản năng tự nhiên, nhìn lướt qua sàn thang máy để tìm vài viên đá quý bị mất.

“Này, các anh đang làm gì đấy?”, bạn hỏi.

“Đặt những tấm thảm mới này vào thang máy - một ý kiến tuyệt vời đấy. Anh biết không, những viên đá nhỏ có thể bị dính dưới đáy giầy và được mang ra tới các thang máy mỗi ngày không? Những tấm thảm này sẽ giữ lại các viên đá ấy, rồi mỗi đêm chúng tôi sẽ lật ngược các tấm thảm, những viên đá cùng những mẩu vụn vàng trong xưởng chế tạo sẽ được giao trở lại cho ban kim cương thay vì để cho mấy anh vệ sinh mỗi đêm dùng máy hút bụi mà hút chúng rồi đem vất đi”.

“Ố ồ”, bạn nói, “Ý kiến hay tuyệt. Của ai đấy nhỉ?”

“Ồ, ông chủ chứ ai - ông ta quả là tinh nhạy, ông biết đấy.”

Kiểu nhận thức khó chịu này được gây ra bởi một loại dấu ấn riêng - và loại dấu ấn ấy được gieo bởi những cuộc nói chuyện vô bổ. Quả là thú vị khi các sách trí tuệ Ấn Độ và Tây Tạng cổ được viết cách đây nhiều ngàn năm đã miêu tả những cuộc nói chuyện vô bổ là “nhiệt tình và sung sướng tham gia vào những câu chuyện tầm phào về sự dâm tục, tội phạm, chiến tranh, chính trị”. Người ta thường hỏi tôi làm sao tôi có thì giờ để điều động mọi kế hoạch mà chúng tôi đang tiến hành trên khắp thế giới. Câu trả lời là tôi quyết tâm cố gắng tránh nói chuyện tầm phào. Đó là hàng giờ đàm luận về báo chí và ngồi ở quán cà phê để nói về tình hình trên thế giới các sự kiện và của những người khác mà họ rất ít, hay chẳng có chút khả năng nào dính dáng đến và họ cũng chẳng thể có cái khả năng gây ảnh hưởng gì đến điều này.

Bạn có thể dán mắt vào mục tin tức từ các chương trình ti vi, báo chí hay tạp chí; lao vào gần như tất cả phần còn lại của chương trình “giải trí” trên ti vi và đài; tham gia vào tất cả các cuộc trò chuyện chỉ để nhằm mục đích là được nghe chính bạn nói. Một cách kiểm tra hay để xem một mục tin tức trong tờ báo hay một tạp chí có liên quan đến bạn hay không là cuộc trắc nghiệm ba ngày. Ba ngày sau khi đọc thật kỹ một tờ báo quan trọng (vì chuyến bay của bạn bị trễ, và cuối cùng bạn có thời gian để đọc toàn bộ sự việc, hoặc cái gì đó tương tự như vậy), hãy thử ngồi xuống và viết ra tất cả các mẩu thông tin mà bạn còn nhớ được.

Bạn sẽ nhận thấy rằng bạn chẳng nhớ được nhiều hơn một hoặc hai bài trong những bài mà bạn đã đọc và nhớ rất ít chi tiết về mỗi bài ấy. Vậy thì trước hết, điểm chủ yếu của việc đọc các bài ấy là gì? Năng lực của trí óc thì rất to lớn, nhưng không phải là vô tận. Giống như một máy vi tính, bạn có khoảng trống giới hạn trong đầu bạn đối với việc nhận thêm thông tin.

Phật giáo đánh giá cao về sự im lặng vì nhiều lý do rất thực tiễn. Chúng tôi có một thói quen, mà sau này tôi sẽ miêu tả nhiều hơn, là thực hiện sự ẩn dật lâu dài, ví dụ như hai ngày đến hai tuần - bạn ý thức để tránh phải nói năng gì trong suốt thời gian này. Phần lớn người Mỹ và nhiều nước phương Tây khác chưa bao giờ thử làm như thế; ngoại trừ những trường hợp khác thường (bạn bị viêm thanh quản hay phải trải qua những ngày ở nhà một mình vì bệnh), có lẽ không có thời gian nào lâu hơn một hay hai ngày trong toàn bộ đời sống của bạn mà không nói gì với ai cả. Và hầu hết cuộc nói chuyện này, như bạn sẽ hiểu ra khi chính bạn cố thử một sự ẩn dật lặng lẽ, chỉ đơn giản là không cần thiết và làm rộn trí mà thôi.

Ở một mình và giữ yên lặng một lúc là một phương pháp tuyệt diệu giúp bạn hiểu được tình hình kinh doanh của mình - phương pháp này còn được đề cập sâu hơn. Chỉ cần nhớ rằng dấu ấn khiến bạn thấy *chính bạn chẳng được ai biết đến, dù bạn nêu được một đề nghị tốt* chính là sự dấn thân vào cuộc nói chuyện vô nghĩa. Và nếu đây là một vấn đề có vẻ như xảy ra nhiều lần trong cuộc sống của bạn thì bạn hãy thật nghiêm ngặt, nhiều hơn nhiều so với những người khác về việc không dấn thân vào sự ba hoa vô bổ.

Vấn đề kinh doanh # 38: Bạn cảm thấy buồn phiền vì không được tín nhiệm, bạn thường cảm thấy rất vững tâm về chính bạn và nay thì bạn cảm thấy ngược lại.

Cách giải quyết: Vấn đề này cũng có thể được giải quyết bằng cách tránh mọi cuộc nói chuyện vô ích - không chỉ các các cuộc nói chuyện mà chúng ta miêu tả, mà còn một kiểu nói chuyện khác rất quan trọng nữa. Đây là kiểu rất tiêu biểu của việc nói chuyện vô nghĩa, rất phổ biến trong kinh doanh, theo đó, một doanh nhân lập những kế hoạch, những công bố lớn lao và rồi chẳng bao giờ theo dõi để chắc rằng sự việc thực sự diễn ra. Hiện tượng này đặc biệt rõ ràng tại các hội nghị công ty để đặt kế hoạch cho năm sắp đến: hết giờ này đến giờ kia với những kế hoạch và những giải pháp trống rỗng mà rõ ràng mọi người trong phòng đều biết rằng thực ra là không thể có khả năng thực hiện được.

Tuy nhiên, tôi không nói về loại cam kết quá đáng do bị kích động mà một doanh nhân thực sự nêu ra; không nói đến tính sáng tạo điên rồ tuôn ra từ một trong những người hiếm hoi vốn có cái nhìn xa rộng và cũng biết phải làm công việc nhập nhằng để biến những giấc mộng hão huyền thành hiện thực. Đúng hơn, chúng ta đang nói về những kế hoạch cứ phải lặp đi lặp lại, nửa vời và về những cuộc nói chuyện làm tiêu hao các nguồn lực và xao nhãng sự chú tâm của mọi người.

Để đảm bảo rằng bạn sẽ được tín nhiệm trong năm tới, hãy cố chắc rằng bạn chỉ nói về những gì mà bạn thực sự muốn làm; rằng bạn không phung phí thời giờ quý báu của mình chỉ nói đến những việc không thực sự có liên quan. Có một sự cân bằng tinh tế giữa mơ mộng và ảo tưởng, giữa tưởng tượng và hi vọng - và nói chung, thước đo của sự khác biệt là bạn có thực sự biến những ước mơ của bạn thành hiện thực.

Vấn đề kinh doanh # 39: Bạn cảm thấy mình không thể nghỉ ngơi, bạn cảm thấy mệt mỏi và không bao giờ thực sự được tận hưởng một kỳ nghỉ - sự nhàn rỗi thực sự ở ngoài tầm với của bạn.

Cách giải quyết: Khả năng nghỉ ngơi, kỹ năng thoát ra khỏi công việc và thực sự hưởng sự nhàn hạ, một lần nữa, là cái gì đó mà bạn có thể khám phá ra nếu bạn biết gieo những dấu ấn đúng đắn trong tâm bạn - đó không phải là một quá trình tự động, không phải là bản năng sẵn có và cũng không phải là một ân huệ được ban phát một cách ngẫu nhiên.

Những dấu ấn đặc biệt này cũng được gieo, trước tiên chỉ nói đến những gì có ý nghĩa, có lợi - và tránh nói chuyện vô nghĩa hay vô chủ đề, dù đấy là chuyện tầm phào hay những ý kiến ngớ ngẩn hay những kế hoạch mà bạn không bao giờ có ý định thực hiện. Sự ràng buộc chung ở đây là mục đích. Hãy nói khi có lý do để nói, khi có mục đích, hành động để hoàn

thành; kết quả đến với bạn sau đó là cảm giác bằng lòng, vì bạn đã hoàn thành cuộc sống và lời nói của bạn.

Bạn hãy nhớ rằng - nếu bạn thuộc loại người vốn chỉ nói khi cần nói thì điều này có nghĩa là chắc chắn bạn không có những dấu ấn cũ về việc tham gia vào những cuộc nói chuyện vô bổ trong quá khứ, hoặc không có những dấu ấn *nho nhỏ trước kia* vốn đã ở trong tiềm thức của bạn một thời gian nào đó, luôn phát triển cho đến khi chúng thực sự ép bạn phải nhìn thấy chính bạn là một trong những con người buồn bã, không thể hưởng thụ sự thư giãn của mình được.

Điều quan trọng là hiểu được rằng - nếu bạn *không thể* hưởng được sự nghỉ ngơi của mình - *đúng* là bạn có những dấu ấn này. Sức mạnh của dấu ấn này có thể bị chậm lại bằng cách thật thận trọng để không dấn thân vào bất cứ loại hành động nào tương tự như thế: không tham gia vào những cuộc nói chuyện vô ích và vô nghĩa. Những người khác có thể "làm được" điều này bằng dấu ấn đặc biệt của *họ*, chứ bạn thì không như thế. Nếu bạn bị phiền bực vì vấn đề đặc biệt tương ứng với một dấu ấn đặc biệt thì bạn - trong tất cả *mọi người* quanh bạn - phải tránh gặp phải dấu ấn này dù là nhỏ nhất một lần nữa.

Vấn đề kinh doanh # 40: Bạn có một vấn đề đáng lưu tâm về *lựa chọn thời điểm*. Bạn muốn bước vào một thị trường ngay trước khi nó tan rã; bạn ra khỏi một thị trường ngay giữa lúc nó phát triển nhất và có thể hoạt động lâu dài sau khi bạn đã rút tiền ra. Sản phẩm mới của bạn hình như phải đối đầu với sự ra đời của một sản phẩm mới có phần tốt hơn của một đối thủ cạnh tranh. Bản cam kết thực hiện đơn đặt hàng của bạn được gửi đến cho nhà cung cấp chỉ vài ngày sau khi công ty của ông ta đẩy giá tăng lên.

Cách giải quyết: Lại nữa, vấn đề ở đây là cuộc nói chuyện vô bổ, qua đó bạn làm đổi hướng các tài nguyên, nhân sự và trí óc theo những kế hoạch mà nếu bạn suy nghĩ trong phút chốc bạn không bao giờ thực sự có ý định thực hiện. Hãy thật chắc chắn rằng bạn làm những gì mà bạn nói, và không nói đến điều gì mà bạn thực sự không có ý định thực hiện.

Vấn đề kinh doanh # 41: Không ai chịu nghe khi bạn yêu cầu làm điều gì đó.

Cách giải quyết: Đây đúng là một phản ứng khác nữa ở vấn đề # 37, không ai tôn trọng những gì bạn nói. Dấu ấn gây nên nó là bạn cứ nói mãi về những sự việc chẳng có chút quan trọng thực sự nào. Cho nên nếu bạn bực bội vì vấn đề đặc biệt này thì bạn phải xử lý những dấu ấn về nó bằng cách luôn luôn suy nghĩ cẩn thận trước khi nói; bằng cách luôn luôn phát biểu điều gì có lợi và có ý nghĩa thực sự đối với những người xung quanh bạn.

Vấn đề kinh doanh # 42: Mọi người trong công ty bạn hình như đang đấu tranh với nhau.

Cách giải quyết: Bạn biết đấy, sẽ rất thiệt hại nếu có những cạnh tranh nhỏ nhặt giữa các nhân viên trong công ty. Một đơn vị gồm toàn những nhân viên nâng đỡ nhau tự nó sẽ thực sự hoạt động tốt đẹp. Trong khi đó, một đơn vị gồm toàn sự phân hóa, cãi cọ và tranh chấp nhau thì đấy là một môi trường mệt mỏi và không hiệu quả. Công việc khó khăn hình

như tạo cho người ta sức mạnh và sự đoàn kết; những lời nói chối tai có một tác động trực tiếp làm tiêu mòn toàn bộ năng lực của một đơn vị và của từng nhân viên trong đơn vị ấy. Hầu hết giờ ăn trưa vào thời tôi ở tập đoàn Andin, tôi đều ngồi với những nhân viên mâu thuẫn nhau và tôi cố gắng hòa hợp họ. Và khi nào tôi dàn xếp để giữ hòa khí, khi đó công việc sản xuất diễn ra như ý muốn.

Như chúng ta đã nêu trên, ở vấn đề kinh doanh # 6, sự chống đối trong một công ty - hoặc chính bạn chống đối với một ai khác hoặc hai người khác chống đối nhau - xuất phát từ những dấu ấn được gieo khi bạn nói có ác ý hoặc tầm phào mà sau đó khiến cho những người khác phải xa cách nhau. Những người liên quan có thể đã là bạn của nhau, hay kẻ thù của nhau, hay thậm chí là hai nhân viên thực sự không biết rõ nhau lắm - nhưng bởi những gì bạn đã nói hoặc với một người hoặc với cả hai người, họ trở nên hơi xa cách nhau hơn so với khi bạn chưa nói. Để đối phó với dấu ấn này, hãy từ bỏ cách thức ấy của bạn để đưa những người khác lại với nhau, bất cứ nơi nào và bất cứ khi nào bạn có thể, ngay cả trong những cách thức rất nhỏ nhặt.

Cần tránh những ý nghĩ xấu ác về bất cứ ai trong công ty. Mỗi một thành viên điều hành đều bị vài thành viên điều hành khác trong công ty gây phiền phức, và bạn cảm thấy hứng khởi khi nghe rằng một trong những người ấy đang bị đôi chút phiền phức, ngay cả một số phiền phức mà rốt cục cũng đụng chạm đến những người khác trong công ty, kể cả chính bạn nữa.

Đây là một dấu ấn đặc biệt, khi chuyển xuống tới tiềm thức, lặn lội trong đó để thâu thập sức mạnh, để rồi nổi lên trở lại ở tâm ý thức tạo thành nhận thức rằng mọi người xung quanh bạn đang chống đối nhau. Họ chống đối nhau; họ chống đối bạn; bạn cảm thấy đôi chút vui mừng khi thấy họ đang gặp khó khăn; điều này gieo một dấu ấn mới về sự nhìn thấy những người xung quanh bạn chống đối; và - thế đấy - bạn có thể biết được kết quả. *Hầu hết mọi dấu ấn xấu mà bạn có thể gieo trong tâm bạn đều là những dấu ấn sẽ khiến cho bạn nhìn thấy chính xác điều mà bạn vẫn cố tránh khi bạn đã gieo dấu ấn đầu tiên.* Quy trình này cứ thế lặp đi lặp lại.

Vấn đề kinh doanh # 43: Bạn sống trong một môi trường kinh doanh và xã hội mà trong đó sự chân thực hoàn toàn không được tôn trọng. Ở đó chỉ có những kẻ ngu dại là đạo đức - ở đó "những người tốt luôn ở vị trí cuối cùng".

Cách giải quyết: Chúng ta đã khởi đầu bằng vấn đề này để đạt tới vấn đề nghiêm túc nhất trong tất cả các vấn đề kinh doanh: những vấn đề liên quan đến tinh thần chung của cái mà ta gọi là "thế giới quan" trong ngành kinh doanh hay công nghiệp đặc biệt của bạn. Quả thực là chúng ta thấy toàn bộ thị trường và các ngành công nghiệp trong đời sống thương mại đều tôn trọng tính chân thực lớn hơn so với các ngành nghề ở các lĩnh vực khác, và bất cứ một nhà kinh doanh dày dạn nào cũng có thể bảo bạn rằng làm việc trong một ngành công nghiệp xem trọng tính thực thà và sự công chính thì quả thực luôn luôn tạo ra cảm giác hưng phấn. Trong khi lao động trong một thế giới nhỏ hẹp, ở đó cái tốt đẹp bị xem là sự ngu dại thì tự nó sẽ suy thoái. Chỉ có một trái tim sắt đá mới không cảm nhận ra sự khác biệt ấy.

Nếu bạn cảm thấy chính bạn ở trong loại tình trạng này thì điều quan trọng là phải hiểu được rằng, cảm nhận xấu xa xung quanh bạn không phải là cái gì mà bạn phải tìm cách tránh bằng những phương tiện bên ngoài; tức là, có lẽ bạn không thể thoát khỏi sự gần gũi những người không tôn trọng đạo đức bằng cách thay đổi hoàn cảnh bên ngoài của bạn, vì đó không phải là sự xua đuổi chính sự hiện hữu của những người này. Đúng hơn, đó là những dấu ấn của chính bạn. Tôi đã từng thuê hàng trăm người vào rất nhiều loại vị trí khác nhau trong suốt vài chục năm qua, và trong thời gian ấy vài người đã bất ngờ bỏ việc - dù là rất ít.

Cuộc đối thoại thường như sau:

"Tôi đã quyết định rời khỏi công ty."

"Sao thế? Có gì không ổn vậy? Tôi có thể giúp gì được không?"

"Vô ích thôi; cái-con-người-ấy (thường là ai đó ngồi gần nhân viên này và có chức vụ cao hơn anh hay cô ta một chút) đang làm tôi phát khùng đây. Tôi không thể tiếp tục làm việc với anh ta được; anh ta quả là bất tài, và tôi cảm thấy tôi có thể làm tốt hơn nhiều trong một công ty khác dưới quyền một ông chủ thông minh hơn. Thực ra, tôi đã được phỏng vấn và đã được chấp nhận ở công ty khác, và đây là giấy báo nghỉ việc sau hai tuần của tôi."

"Tốt thôi, tôi có thể thấy rằng tôi chẳng làm gì được. Nhưng hãy giữ liên lạc và hãy cho tôi biết sự việc ra sao ở chỗ mới ấy."

Nhân đây xin nói thêm là trong ngành kinh doanh kim cương, bạn thường trịnh trọng cầm đơn xin thôi việc sau hai tuần, yêu cầu người nhân viên bất bình ấy vẫn ngồi tại chỗ ấy và gọi ba cuộc điện thoại - Một cuộc cho văn phòng an ninh để gọi một người bảo vệ đến và đứng cạnh người này trong khi người này dọn sạch đồ trên bàn của anh ta (trong trường hợp có những viên ngọc nào rơi vào một ngăn kéo trong khi nhân viên này đang làm việc) ; Một cuộc gọi cho phòng nhân sự để yêu cầu hủy bỏ thẻ chống trộm của người này để anh ta không thể trở lại khu hầm két được nữa ; Và cuộc gọi cuối cùng cho phòng lương bổng bảo chi một tờ séc trực tiếp tiền trả trước hai tuần cuối cho đương sự: rẻ hơn là để người ta bỏ đi với vài viên kim cương nhỏ.

Dù thế nào đi nữa, bạn cũng cứ liên lạc với người nhân viên cũ trong khoảng ba tuần lễ để hỏi xem công việc ở chỗ làm mới của người ấy như thế nào. Xét cho cùng, nghe ngóng một chút về những gì mà đối thủ cạnh tranh của bạn đang làm thì cũng chẳng có hại gì. Thường thì người ấy hình như thoải mái và sung sướng trong môi trường làm việc mới. Bạn yêu cầu người ấy liên lạc trở lại với bạn trong sáu tháng để xem các sự việc diễn biến như thế nào. Thế rồi, hầu như bao giờ cũng vậy, bạn bắt đầu nghe chính những lời than phiền mà người nhân viên cũ đã phát biểu trong công ty của bạn.

Dấu ấn về sự việc có những người xấu xung quanh bạn, bạn thấy đấy, cũng chẳng thay đổi gì bằng cách thay đổi hoàn cảnh bên ngoài. Người Tây Tạng nói rằng hầu hết chúng ta tìm thấy ba người mà chúng ta có vẻ thích, ba người mà chúng ta có vẻ không thích, và bốn

người mà chúng ta chẳng có cảm nhận gì. Thế rồi, nếu chúng ta đi vào một căn phòng khác có người thì sự việc cũng như vậy. Dù cho chúng ta lấy 10 người mà chúng ta thích từ ba hay bốn căn phòng giống như thế và đặt họ ở với nhau trong một căn phòng khác nữa thì chúng ta cũng bắt đầu thích ba người và không thích ba người khác.

Đây không phải là một chức năng của thực tế bên ngoài, thật vậy, không có sự việc nào như thế cả. Đúng hơn, đây là một vấn đề về những dấu ấn trong tâm của chính chúng ta. Đừng nhìn ra ngoài lĩnh vực của bạn để cố gắng tìm một lĩnh vực khác thành thật hơn. Hãy thay đổi những dấu ấn của chính bạn, hãy tự huấn luyện bạn một cách nghiêm ngặt về chính sự chân thật, rồi hãy ngồi thư giãn mà tận hưởng sự thay đổi trong lĩnh vực của chính bạn như nó đang xảy ra. Sự thay đổi sẽ được tạo tác bởi những dấu ấn mới của bạn, chứ không phải vì bạn chạy thoát khỏi một tình trạng xấu, sự việc này vốn tự nó không bao giờ có thể tiến hành được.

Vấn đề kinh doanh # 44: Bạn cảm thấy mình mất đi cảm nhận về kinh doanh; bạn bối rối khi phải theo cho kịp những thay đổi xung quanh bạn, hình như bạn trở nên chậm chạp hơn so với trước kia khi phải vật lộn với những cạnh tranh phức tạp trong kinh doanh.

Cách giải quyết: Cho đến lúc này, chúng ta vẫn đang nói nhiều về các loại dấu ấn tạo ra hoàn cảnh xung quanh bạn và loại người mà bạn sẽ giao tiếp hàng ngày. Nhưng còn cái tâm của chính bạn thì sao? Còn chính cái lý trí thì sao? Kinh điển của trí tuệ Tây Tạng nói rằng chính khả năng suy nghĩ sáng suốt của bạn là một nhận thức mà các loại dấu ấn do bạn đã gieo trong chính tâm của bạn trong quá khứ áp đặt vào bạn. Và các kinh điển ấy cho rằng sự thiện lành đưa đến việc thiện lành - tức là nếu bạn cứ mãi không thể nhận biết ngay cả sự hiện hữu của chân lý sâu xa này thì chính lý trí của bạn sẽ chịu khổ.

Những người đã được hân hạnh sống gần gũi các vị Lạt-ma Tây Tạng sẽ có rất nhiều chuyện để kể về sự thông tuệ lạ kỳ mà các đạo sư này am hiểu về những vấn đề thông thường nhất. Một người bạn của tôi du hành ở Ấn Độ bằng xe hơi với một vị Lạt-ma mới vừa từ Tây Tạng đến; đây là một trưởng lão Hòa thượng sống tại một vùng hoang vắng của dãy Himalaya. Chỉ vừa mới được ngồi trong một chiếc xe hơi, chiếc xe bị chết máy, và người lái xe bước ra để mở nắp xe và xem xét máy.

Vị Lạt-ma cũng bước ra, vì - như kinh điển nói - fnên nhìn xem cách người ta làm những việc mà bạn chưa biết cách làm, vì bạn có thể học được điều gì đó, mà sau này sẽ có ích khi giúp đỡ ai đó. Ngài cúi xuống nhìn những thứ mà trước đây ngài chưa bao giờ thấy, một bộ máy xe hơi. Ngài dùng vốn từ tiếng Anh hạn chế để hỏi xem các bộ phận vận hành như thế nào. Thế rồi ngài chỉ vào cái máy dao điện và bảo: "Đây là cái mà bạn phải sửa".

Và dĩ nhiên là đúng bộ phận ấy; tôi thường tưởng tượng rằng tâm của vị Lạt-ma này như một loại máy vi tính siêu nhạy có thể nắm rõ toàn bộ chức năng của từng bộ phận bạn thấy, khi ngài nhìn vào cái vật mới lạ này và hình dung ra cách vận hành bên trong của nó - và rồi đi đến một kết luận chắc chắn về phần bị hỏng.

Khả năng suy nghĩ, lập luận vấn đề một cách vô cùng mau lẹ và rõ ràng, không phải là kết quả của di truyền, dinh dưỡng hay luyện tập; đó là một nhận thức khác nữa được một dấu ấn tâm linh tạo ra, một dấu ấn được gieo trong tâm vào thời điểm đầu tiên. Và cách mạnh mẽ nhất để gieo các loại dấu ấn này, hoàn toàn đơn giản, là hiểu những dấu ấn này vận hành như thế nào để tạo ra thế giới xung quanh, và rồi thực hiện theo sự hiểu biết này bằng cách theo con đường của sự chân thật cá nhân.

Vấn đề kinh doanh # 45: Những nguyên tắc của công bình hình như không áp dụng cho cuộc sống của bạn. Mỗi khi bạn bị đối xử bất công, dù bởi một nhân viên thân hữu hay bởi đối thủ cạnh tranh, những người có quyền (tức là ông chủ của bạn hay các tòa án) hình như không bao giờ cho bạn sự giúp đỡ và sự che chở mà bạn đang mong chờ.

Cách giải quyết: Nếu bạn nghĩ về điều ấy thì sự việc bạn không hưởng được sự giúp đỡ và che chở mà những người có quyền dành cho bạn, biểu hiện cho một sự suy sụp có tính căn bản và gây xáo trộn mọi thứ - có thể trong cả cuộc đời, chẳng có gì bực mình hơn việc bị làm tổn thương, mong cầu khôi phục công bằng và rồi bị từ chối. Nhận thức đặc biệt này, cái thực tế đặc biệt này có những nguyên nhân riêng của chính nó: một dấu ấn được gieo trong tâm bạn *khi bạn không chịu công nhận - trật tự của các sự vật,* cách thức các sự vật vận hành, bằng cách đặc biệt phải nhận chính quy tắc đầu tiên của các dấu ấn. Quy tắc đầu tiên này khẳng định, một dấu ấn được gieo bởi một hành động tiêu cực, chẳng hạn, bạn làm hại người khác một cách có ý thức và có mục đích, thì bạn chỉ có thể có một kết quả tiêu cực: nhận thức tiêu cực, một kinh nghiệm tiêu cực về thế giới xung quanh bạn hoặc ở trong bạn.

Bạn phỉ nhổ vào cái nguyên tắc này mỗi khi bạn tin và hành động ngược lại, mỗi khi bạn chủ tâm thực hiện một hành động gây hại mà lại hi vọng đạt được điều gì tốt lành. Chúng ta đang nói về những lời nói dối nhỏ nhặt (dấu ấn tiêu cực) để hoàn tất một thỏa thuận mua bán (nhận thức thỏa đáng); gian lận về thuế (dấu ấn tiêu cực) để được nhiều tiền hơn cho mình (nhận thức thỏa đáng); hay tìm cách để khỏi phải trả đúng theo thuế nhập khẩu (dấu ấn tiêu cực) để sản phẩm của bạn có giá thấp hơn và khiến nó tăng thêm tính cạnh tranh (nhận thức thỏa đáng). *Điều cần thiết nhất là phải hiểu rằng, trong ý nghĩa nội dung của một kết quả tích cực (sự thành công về kinh doanh hay về cá nhân) không thể phát sinh từ một nguyên nhân tiêu cực (như gây tổn hại hay lừa gạt bất cứ ai khác).*

Có thể diễn tả điều này theo một cách khác; tuyệt nhiên không thể nào một nhận thức thỏa đáng lại phát sinh từ một dấu ấn tiêu cực. Mỗi khi bạn *suy nghĩ* theo cách này, mỗi khi bạn phủ nhận trật tự tự nhiên của tất cả các sự vật - một cách gián tiếp hay trực tiếp - thì bạn gieo một dấu ấn khác nữa trong tâm bạn và dấu ấn này sẽ buộc bạn nhìn thấy trật tự xã hội bên ngoài thế giới của bạn lộn ngược cả lên; tức là, tòa án hay ông chủ của bạn sẽ chống lại bạn, dù cho "cái đúng" hình như ở phía bạn.

Giải pháp cho vấn đề này không mấy đơn giản: Hãy bỏ thì giờ và công sức để tập quen với những ý tưởng mới mẻ được trình bày ở đây (vâng, chỉ mới ở phương Tây thôi), với toàn bộ quan niệm rằng *thế giới của bạn là sự tạo ra tính toàn vẹn của bạn hoặc làm mất đi tính toàn vẹn của bạn.* Hãy khắc phục sự lười biếng mang tính chất văn hóa vốn rất nguy hiểm ấy, nó không chịu suy nghĩ gì nữa về thế giới và những sự việc xấu ở trong đó thực sự

phát sinh. Tại sao nhà kinh doanh này thất bại trong khi nhà kinh doanh kia lại thành công khi mà mỗi người đều thực hiện đúng theo những hành động như nhau? Những sự việc tiêu cực phải phát sinh từ những hành động tiêu cực; hãy chắc chắn rằng bạn hiểu tại sao và thế nào, rồi hãy ngồi thư giãn mà thưởng thức thành quả.

Vấn đề kinh doanh # 46: Bạn dần dần hiểu ra rằng trong suốt sự nghiệp kinh doanh, mức độ chân thực của chính bạn đã sa sút một cách đáng kể và đáng lo ngại.

Cách giải quyết: Cách giải quyết cuối cùng cho vấn đề cuối cùng trong chương này, trong một cuốn sách về chính sự chân thực trong doanh nghiệp là điều không dễ - *vì sự mất đi tính chân thực của bạn là một nhận thức được áp đặt vào bạn vì trong quá khứ bạn đã không tôn trọng sự chân thực.* Nói một cách đơn giản, bạn đã giữ quá lâu quan điểm rằng, sự chân thực chẳng có nghĩa gì trong kinh doanh đến nỗi giờ đây bạn phải đối mặt với sự mất đi tính chân thực của chính bạn. Và điều tai hại thực sự ở đây là chính khả năng tiềm ẩn có thể đã từng làm cho bạn thành công tột độ thì nay sẽ chống lại bạn, vì cái dấu ấn khiến cho bạn không hiểu được các sự vật thực sự phát sinh từ đâu là cái dấu ấn khó khắc phục nhất - và sở dĩ như thế là vì *sự khắc phục các dấu ấn được hoàn thành bằng cách hiểu được chúng*. Bạn không hiểu được rằng làm thế nào để thành công trong việc kinh doanh và trong đời sống của bạn khiến bạn không hiểu về những sự việc này tiếp theo.

Cách giải quyết dĩ nhiên là phải nhọc nhằn để ra sức khắc phục sự đối kháng tự nhiên của bạn đối với lối suy nghĩ được trình bày trong cuốn sách này. Nếu bạn suy nghĩ về nó thì bạn sẽ thấy rằng nhiều quan điểm và niềm tin của bạn về xuất phát điểm của thành công vốn đã được gieo trong bạn ở một độ tuổi rất trẻ. Nhiều giả định của bạn về cuộc đời đã được các thầy giáo cấp I và cấp II dạy bảo.

Để được thành công thực sự, bạn phải học cách khắc phục những lỗi suy nghĩ và ứng xử mà trải qua hàng chục năm trong đời bạn đã chứng tỏ hoặc là phản tác dụng, hoặc may mắn việc tạo ra những kết quả mà bạn mong muốn. Những vĩ nhân thực sự tác động và lay chuyển mọi vấn đề của thời đại trên thế giới đã phải học tập để xét lại từng niềm tin mà họ cùng trưởng thành với nó.

Đừng phó mặc thành công của doanh nghiệp và của đời bạn cho những giả định và những thành kiến chưa được xét lại của đất nước và nền văn hóa của chính bạn. Hãy nhớ rằng những gì mà nền văn hóa của bạn cho là tốt hay xấu, đúng hay sai, thành công hay thất bại cũng thay đổi theo thời gian. Khi tôi còn là một cậu bé lớn lên ở Tây Nam Hoa Kỳ, một trong những hoạt động xấu xa nhất mà một tội phạm có thể tham gia vào là "rút số".

Tôi không biết "rút số" nghĩa là gì nên tôi hỏi mẹ tôi.

Bà bảo rằng chỉ có những người xấu mới rút số, thường thì ở phía Nam của thị trấn chúng tôi, dọc theo đường xe lửa. Họ chích heroin vào cánh tay, nhậu nhẹt tại các quán bar và sử dụng số. Việc rút số được thể hiện khi người ta vào một căn phòng tối, trao cho một người ở đấy một món tiền, người này trao cho họ một con số, và khi nhiều người đã trao nhiều món tiền và mỗi người đều đã nhận một con số riêng của mình, thì người kia sẽ nhắm

mắt và lấy ra một con số, người nào có con số ấy sẽ lấy trọn số tiền của tất cả những người khác (sau khi người kia đã lấy ra bớt một số tiền cho công khố của anh ta).

Ngày nay ở Hoa Kỳ, người ta gọi đấy là "xổ số". Xổ số thì được nhà nước tổ chức. Trước đây, những người rút số thì bị bỏ tù. Những người tổ chức xổ số thì được gọi là giúp đỡ công chúng. Tất cả họ đều làm đúng cùng một việc. Chỉ khác nhau là bây giờ việc này được xem là đạo đức. Vào những năm 1920, ở Hoa Kỳ, theo luật Liên bang, việc sở hữu và sử dụng rượu là một tội lỗi. Ngày nay, điều này là hợp pháp và đúng đắn. Những nhà lập quốc nổi danh của nước Mỹ đã giữ những người da đen làm nô lệ và đã tranh luận trong nhiều thập niên về việc người da đen là thú vật hay con người. Ở New York, ngược đãi thú nuôi trong nhà là bất hợp pháp, có lẽ vì chúng có cảm xúc nhưng hàng triệu thú vật tương tự bị đưa vào lò mổ ở Hoa Kỳ hàng năm để lấy thịt. Có lẽ vì chúng không có cảm xúc.

Ở đây không nói đến việc đánh bạc, kỳ thị chủng tộc, ăn thịt hay không ăn thịt. Ở đây chỉ nói đến việc tin vào mọi thứ mà nền văn hóa của bạn truyền cho bạn. Bạn không thể chỉ mù quáng tin vào những gì mà bạn trưởng thành cùng với chúng dù cho các thầy giáo cấp I, hay cha mẹ, hay những người ở nhà thờ hay nhà chùa dạy bạn như thế. Bạn không thể chỉ mù quáng chấp nhận những gì phổ biến hay hợp pháp được chấp nhận vào một thời điểm nào đó trong một phần nhỏ của thế giới mà bạn gọi là "nhà". Bạn không thể chỉ theo một cách thực hiện kinh doanh chỉ vì đó là cách mà những người khác giờ đây đang làm.

Tôi không bao giờ hết ngạc nhiên về cách mà người chủ của tập đoàn Andin, Ofer, vài tháng một lại gọi chúng tôi vào phòng họp ban Giám đốc và hăm hở vung vẩy một cuốn sách mà nói: "Nó đây! Hãy xem cái mà tôi đã tìm thấy trong một hiệu sách ở sân bay trên đường đến Dallas! Đây là một giải đáp cho tất cả những vấn đề kinh doanh của chúng ta!" Và nó hẳn là cuốn sách bán chạy nhất mới đây về cách thức thực hiện kinh doanh.

"Ofer, ông có biết ai đã viết cuốn sách này không?"

"Ồ, biết chứ, đây là anh chàng đã có những buổi nói chuyện đầy trên khắp cả nước về việc làm thế nào để thành công trong kinh doanh."

"Thế ông có biết mỗi năm anh ta kiếm được bao nhiêu tiền không?"

"Tôi không biết. Nhưng này, hình như anh ta kiếm được chừng 80.000 hay 90.000 đô la mỗi năm".

"Còn ông kiếm được bao nhiêu tiền mỗi năm?"

"Ờ, tôi kiếm được hai triệu đô la mỗi năm."

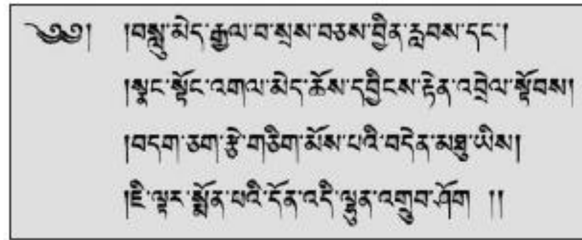
"Thế thì tại sao ông lại đọc cuốn sách ngốc nghếch được viết bởi một anh chàng chỉ kiếm được một phần quá nhỏ so với số tiền ông kiếm được? Ông có thấy rằng anh ta bảo ông nên làm ngược lại hoàn toàn với những gì mà năm ngoái một cuốn sách của anh ta đã bảo ông nên làm không?"

Bạn bỏ ra quá nhiều thời gian để thực hiện việc kinh doanh đến nỗi bạn cần phải sẵn sàng để bỏ ra một ít thời gian hình dung việc kinh doanh thực sự diễn ra như thế nào; rốt cục bạn sẽ *tiết kiệm được nhiều năm trong đời bạn* nếu ngay từ đầu bạn có thể hình dung ra được những lý do cơ bản khiến cho bạn có thành công trong kinh doanh hay không. Sự thành công trong kinh doanh hay cá nhân, là một kết quả - và mọi kết quả đều có nguyên nhân. Khi bạn lặp lại cùng những nguyên nhân, bạn sẽ có cùng những kết quả. Nếu bạn đang thực hiện việc kinh doanh theo một cách mà không luôn tạo ra cùng những kết quả như nhau thì bạn chưa tìm ra các nguyên nhân. Nếu bạn không biết cái gì tạo ra một kết quả và bạn vẫn tiếp tục làm, bạn biết là không bao giờ tạo ra cái kết quả mà bạn muốn, thì đúng là bạn lười biếng, và đừng ngạc nhiên khi bạn không thành công.

Có một điều mà các sách cổ đều cho rằng khả năng của tâm con người, tiềm năng của nó là vô hạn. Hãy đọc cuốn sách này - không phải một lần, mà đọc đi đọc lại, đặc biệt là "những tương quan" hay những cách giải quyết thực sự cho những vấn đề kinh doanh riêng biệt. Bạn không cần phải nhớ cách giải quyết nào áp dụng cho từng vấn đề - bạn luôn luôn có thể tìm ra nó ngay từ khi bạn mở sách ra và dò tìm bảng liệt kê các vấn đề - nhưng bạn cần phải bắt đầu đạt được một sự hiểu biết sâu sắc hơn về *cái cách mà chính thực tế, chính sự thành công hay thất bại trong kinh doanh, bị điều khiển bởi những dấu ấn mà chúng ta đã đặt vào trong tâm của chính chúng ta*, bởi điều tốt hay điều xấu mà chúng ta làm đối với những người xung quanh chúng ta trong suốt một ngày làm việc. Như vậy, bạn có thể hoạch định khá rõ tương lai của chính bạn, và nó xảy ra đúng theo cách bạn muốn.

Chương 8:

Hành động của sự thật



Bằng những phước lạc của Đấng Tối Thắng
Và các con trai, con gái của Ngài không bao giờ có thể thất bại;
Bằng năng lực của tiềm năng và những gì chúng ta thấy là hoàn toàn tương hợp;
Bằng sức mạnh của bản chất thâm sâu nhất của các sự vật
Và chân lý: tất cả các sự vật đều tùy thuộc vào các nhận thức;
Và bằng mãnh lực của sự thật về những gì chúng ta mong cầu một cách thật thâm sâu ở đây trong tâm chúng ta
Mong sao điều mà chúng ta cầu xin sẽ đến
Đúng như chúng ta hi vọng, viên mãn trọn vẹn.

Những dòng sau đây diễn tả điều mà những người Tây Tạng gọi là hành động của sự thật:

Nếu điều tôi đã làm là đúng sự thực
Thì mong sao những điều này sẽ xảy ra

Hãy nói thẳng ra cho rõ. Trong kinh doanh, chúng ta thường gặp những người tốt, những người chân thực lại phải chịu gian truân vất vả. Và chúng ta gặp những người ích kỷ, tham lam, vô đạo đức lại là những người kiếm tiền rất dễ. Thế thì điều này thích ứng thế nào với tất cả những gì mà chúng ta đã nêu ra ở đây?

"Tại sao kẻ xấu lại thịnh đạt" như Kinh Thánh đã nêu, và tại sao những người chân thực lại có vẻ như không được thịnh đạt, điều này được giải thích rất đơn giản trong hệ thống sau đây. Ở đây có một số nguyên lý căn bản:

1. Nguyên nhân xuất hiện trước kết quả

Điều này quá rõ ràng đến nỗi, cũng như với hầu hết mọi sự việc rõ ràng, chúng ta hoàn toàn không thấy nó. Nếu ai đó đang làm ra tiền bạc dồi dào thì - theo như tất cả những gì mà chúng ta đã nói trên đây - điều này xuất phát từ những dấu ấn trong tâm người ấy do người ấy đã đặt vào đó sự quảng đại trong quá khứ. Vậy sự thành công hiện nay xuất phát từ sự việc trong quá khứ đã duy trì một trạng thái tâm quảng đại.

Điều này *không nhất thiết có nghĩa* là một người hưởng được sự thành công *giờ đây đang có một trạng thái tâm quảng đại,* chẳng khác gì sự hiện diện của một cái bánh nhân táo trên bàn nhà bếp của bạn nghĩa là có một cây táo bắt đầu lớn lên dưới nền nhà bếp. Cái bánh nhân táo là kết quả của một cây táo đã lớn sẵn rồi; và một cây táo bây giờ bắt đầu lớn lên là nguyên nhân của những trái táo chưa xuất hiện.

Và điều luôn luôn hợp lý là một doanh nhân thành đạt có thể đang hưởng kết quả của những dấu ấn thuộc về sự quảng đại đã được gieo trong quá khứ, đồng thời đang gieo những dấu ấn mới về sự tổn hại tài chính trong tương lai - sự tham lam hay keo kiệt hiện tại.

2. Nguyên nhân nhỏ hơn kết quả

Hãy nhớ rằng những dấu ấn được gieo trong những trường hợp đặc biệt chứa đầy sức mạnh - một hành vi thiện nhỏ được thực hiện bằng lòng từ bi mãnh liệt, hay một món quà nhỏ tặng ai khi họ đang hết sức cần - có một sức mạnh to lớn; và rằng tất cả mọi dấu ấn đều tạo ra sức mạnh theo cấp số mũ suốt thời gian chúng ấp ủ trong tiềm thức. Một người bây giờ đang hưởng giàu sang tột độ có thể trước kia đã làm một điều thiện nhỏ bé nào đó đối với một người khác trong những điều kiện như thế này, có gì lạ đâu.

3. Các sự việc lớn lên cần có thời gian

Các dấu ấn cũng vận hành như cây cối vậy, chớ nghi ngờ điều ấy. Không có ai gieo vài hạt giống hoa trong vườn mình vào ngày thứ Hai, rồi sang ngày thứ Ba, đứng suốt ngày trong vườn mà chờ hoa nở, tức giận và chán nản khi đến chiều tối vẫn chưa thấy hoa.

Tôi đã cố trình bày ý tưởng của tôi trong cuốn sách này theo một cách càng hiện đại càng tốt, trong khi vẫn gắn chặt với ý nghĩa của kinh điển nguyên gốc. Nhưng ở đây có một chi tiết cần phải được chấp nhận trước - một chi tiết sẽ không quá phổ biến trong cái vùng McDonald[1] của chúng ta về lối suy nghĩ. Việc gieo trồng và chăm sóc các dấu ấn tâm linh cần phải *có thời gian và sự kiên trì.* Tôi đã thuyết giảng hệ thống này cho rất nhiều người, và một phần trong số họ luôn bỏ dở nửa chừng qua việc thực tập. Việc theo đúng những nguyên tắc đã được phác thảo trong cuốn sách này phải được thực hiện trên một căn bản liên tục trong nhiều tháng trước khi bạn có thể nhìn thấy những kết quả cụ thể.

Những người không thể thành công với những nguyên tắc này thì luôn luôn bởi một trong hai lý do. Họ đã không tuân theo chúng trong một thời gian đủ lâu, hoặc họ đã không tuân theo chúng một cách đúng đắn (và thường thì họ tin rằng *đang* tuân theo chúng một

cách đúng đắn, cho đến khi họ thực sự tĩnh tâm suy nghĩ về điều ấy). Hãy nhớ rằng những dấu ấn tâm linh đang được gieo theo tỷ lệ 65 dấu ấn trên mỗi giây. Một vài ý định cao quý trong suốt một ngày tinh thần bực bội và phiền hà vì những sự việc và những người xung quanh bạn thực tế chẳng có kết quả gì đáng kể và bạn cũng chớ nên mong đợi chúng có những kết quả như thế.

Những Phật tử đầu tiên của Tây Tạng là những người Kadampa - họ là những con người giản dị, chăn nuôi súc vật, thợ mộc và tiểu nông, yêu thích những ý tưởng mới như cá yêu thích nước, bằng một cách đơn giản nhưng tinh tế. Họ thường mang một bao nhỏ đựng sỏi, phân nửa sỏi trắng và phân nửa sỏi đen. Mỗi khi họ có một ý nghĩ rất tốt, hay nói lời gì rất tích cực với một người khác, hay làm một việc thiện đối với ai, họ sẽ lấy một viên sỏi trắng ra và bỏ nó vào trong túi bên trái chẳng hạn. Mỗi khi họ có một ý nghĩ tiêu cực về ai đó, nói hay làm điều gì không tốt đối với một người khác, họ sẽ lấy một viên sỏi đen ra khỏi bao và bỏ nó vào trong túi bên phải.

Vào cuối ngày, ngay trước khi đi ngủ, họ lấy hết sỏi ra khỏi hai túi và đếm số sỏi đen và sỏi trắng. Họ biết ngay, như bạn cũng sẽ biết, rằng những viên sỏi đen thì nhiều hơn những viên sỏi trắng. Điều này không phải để nói rằng tất cả chúng ta đều xấu và rằng chúng ta phải luôn luôn cảm thấy mình tội lỗi và bẩn thỉu - nó chỉ có nghĩa là cái điều kiện căn bản của hầu hết tâm người ta ở trong cái góc này của vũ trụ (và có nhiều góc khác nữa) vẫn vận hành như vậy. Tuy nhiên, một tính chất rất, rất quan trọng của tâm chúng ta - và bạn có thể thấy điều này là đúng - rõ ràng chúng có thể được huấn luyện. Bằng một ít thực hành, tâm của bạn có thể học được hầu hết mọi sự, chỉ có điều bạn phải hết sức chuyên tâm.

4. Cần có một phương cách theo dõi

Đơn vị Kim cương của Andin International vốn ở tầng thứ tư của tòa cao ốc Manhattan. Một cơ sở lớn chế tạo đồ trang sức khởi đầu ở tầng trệt, và từ khi mở rộng ra đến các nước ngoài thì nó tăng lên đến vài tầng trên nữa. Làm ra đồ trang sức không như làm ra một chiếc xe với hàng ngàn bộ phận chuyển động. Thường chỉ có hai phần: cái khung gắn và viên đá.

Tuy nhiên, cũng lạ là biết bao nhiêu công đoạn mà một chiếc nhẫn kim cương phải trải qua để vào đến cửa hàng của bạn. Nó khởi đầu từ việc làm sao để bán cho chạy; ai đó nghĩ ra một kiểu mẫu mới rồi phác họa nó cho người thiết kế. Rồi người thiết kế đem mẫu phác họa kia mà thực hiện thành một bản vẽ đúng kích cỡ món đồ, trình nó cho những người có thẩm quyền, điều chỉnh nó một chút rồi chuyển nó sang một nhà chuyên môn.

Nhà chuyên môn về các chi tiết kỹ thuật nhìn món đồ theo một quan điểm khoa học chuyên ngành. Cái thân sườn có đủ mạnh để chịu đựng những va chạm thường gặp không? (Có lần một khách hàng tiu nghỉu mang trả lại cho chúng tôi một chiếc nhẫn, bảo rằng nó được làm không cẩn thận; nhưng khi bị hỏi dồn thì bà ta thú nhận rằng bà đã lỡ để nó bị nắp bồn cầu rơi xuống đập vào khi bà ta đang rửa chén. Tất nhiên, dù sao thì chúng tôi cũng đổi cái nhẫn khác cho bà ta). Có đủ kim loại quanh viên đá để giữ cho nó khỏi rơi ra không?

Nó có thể được sản xuất đại trà một cách suôn sẻ không? Có đủ ánh sáng vào trong viên đá từ các mặt cắt và phía sau để cho nó có thể lấp lánh đúng mức không?...

Thế rồi món đồ lại chuyển sang một nhà định giá để người này quyết định xem nó có tính khả thi về mặt kinh tế hay không. Khách hàng có hoảng lên nếu phải bỏ tiền ra hay không? Viên kim cương được nhìn ra có lớn bằng nó, hoặc lớn hơn nó không? Giá bán món hàng này so với giá bán của các món hàng tương tự trên thị trường như thế nào? Liệu chúng tôi có thể xén bớt chút vàng ở đâu đó mà không làm thay đổi kiểu dáng, hay không làm món đồ rơi ra từng mảnh trên ngón tay của ai đó hay không? Nếu làm một lúc nhiều món đồ như thế này rồi cất vào kho chứa thì có thể có những rủi ro gì?

Sau đó, một hay hai món đồ được thực sự chế tạo và thử nghiệm. Quá trình đúc vàng cho chiếc nhẫn quả thực đã thay đổi từ thời những người thợ kim hoàn Ai Cập cách đây nhiều ngàn năm. Việc đúc vàng như thế được gọi là quá trình sáp-bị-mất; nó bắt đầu bằng người làm mẫu, người này lấy bản vẽ và cẩn thận nặn một hình mẫu bằng sáp đặc biệt mịn và cứng.

Hình mẫu sáp này được nhúng vào một khuôn nhỏ chứa cao su lỏng, khuôn cao su lỏng này cứng lại quanh sáp. Một người thợ cắt khuôn dùng một con dao giải phẫu rất mảnh và cẩn thận cắt ngang từ mặt bên của khuôn cao su, giống như ổ bánh mì nhồi thịt băm cho đến khi có thể cẩn thận lấy được sáp gốc ra. Thế rồi một cái rãnh được khoét ra từ một mặt bên của khuôn cao su, từ trên bề mặt xuống tới cái hốc hình chiếc nhẫn được tạo ra khi sáp đã được lấy ra. Đây sẽ là cái khuôn để đúc các bản sao bằng sáp của hình mẫu đầu tiên. Các phần mới chế tạo này cũng được gọi một cách đơn giản là “sáp”.

Một chuyên gia bơm sáp lấy hai phần của cái khuôn mới buộc lại với nhau bằng một băng cao su thật chắc, rồi áp chặt cái rãnh vào đầu núm của một máy phun sáp nóng do áp lực. Sáp chảy xuống rãnh, vào trong cái hốc hình chiếc nhẫn và làm đầy hốc. Khi sáp nguội, băng cao su bật ra, và rồi sáp được khéo léo lấy ra khỏi khuôn. Nếu có những vết trầy xước nào hay những sơ suất khác trong sáp, một người hoàn chỉnh sáp sẽ dùng một bàn chải nhỏ mà xoa chúng cho mịn, làm như thế thì dễ hơn nhiều so với sau đó, khi món đồ là vàng.

Kế đến một người tạo cây lấy một nắm sáp mà gắn chúng vào một cái cần sáp; các sáp chìa ra khỏi cái cần giống như các cành của một cây Noel, được nối với cần bằng cái cành con bằng sáp được tạo ra khi sáp bị đẩy xuống rãnh của khuôn (cành con này được gọi là “phần thừa”). Toàn bộ cái cây được đặt lún vào một thùng nhỏ đựng thạch cao nhão, đặt ngược đầu đáy của cần quay lên bề mặt.

Sau khi thạch cao đã cứng lại, thùng được đặt vào một cái lò nung đặc biệt và cái cây sáp bị chảy ra. Thế là chỉ còn lại thạch cao với một hệ thống gồm các rãnh rỗng dẫn đến các hốc có hình giống như những chiếc nhẫn sẽ hình thành. Một người thợ đúc đến và bắt đầu trộn các chất kim loại cho đúng màu sắc và độ cứng của chiếc nhẫn: Các chất kim loại này được chứa trong một cái túi vải gồm những cục nhỏ vàng hay bạc nguyên chất.

Thách thức đối với người đúc là không có cách gì để pha trộn thật đúng về màu sắc, dáng vẻ và độ mạnh của món đồ được hoàn thành. Có tính quyết định hơn nữa chính xác là tỷ lệ đúng của vàng và các kim loại khác phải đạt đến một sự pha trộn đúng 14 hay 18 ca-ra; tức là 14/24 vàng hay 18/24 vàng, và không được hơn kém chút nào. Đây là một trong những chìa khóa đưa đến lợi nhuận của một công ty kim hoàn. Giá lao động trong các thị trường chính trên khắp thế giới đều như nhau; giá vàng thì hoàn toàn được ấn định; và mọi người đều hi vọng cùng trả như nhau về thuế trực thu, gián thu...

Cho nên, vấn đề duy nhất là bạn có thể kiểm soát chặt chẽ như thế nào về các thứ như tỷ lệ bách phân vàng trong chiếc nhẫn của bạn: bạn phải thực hiện theo quy định 14/24 vàng - 14 ca-ra, nếu bạn đang bán loại này - nếu không, bạn sẽ bị mất uy tín trên thị trường. Mặt khác, bạn cố gắng để không thực hiện quá 14/24 chút xíu nào, nếu không thì bạn sẽ mất nhiều tiền vì phần trội ấy. Ngày nay có nhiều máy phân tích quang phổ rất tinh chuyên được người ta sử dụng trong thương mại với giá hàng trăm ngàn đô la, nhưng chúng có thể cho bạn một cách chính xác bạn phải làm như thế nào để số sai biệt của chiếc nhẫn xuống còn một phần trăm khi hoàn tất.

Chúng tôi đã sử dụng một máy phân tích như thế để xác định xem một nhà cung cấp người Thái Lan có làm đủ vàng trong các món đồ của chúng tôi hay không và ông đã ngẩn người ra khi chúng tôi nói rằng ông cho *quá nhiều* vàng. Bạn thấy đấy, bạn muốn những người cung cấp của bạn cũng được lời nữa, nếu không, họ sẽ nâng giá hàng của họ đối với bạn, và sự yếu kém của họ khiến bạn kém khả năng cạnh tranh hơn trong thị trường.

Các kim loại để pha chế được trộn lẫn và nấu chảy thành một chất lỏng, rồi được dùng áp suất để bơm vào trong các rãnh của thạch cao. Khi vàng nguội, thạch cao được đập vỡ, còn lại một cây Noel bằng vàng có những chiếc nhẫn ở cuối các cành thay vì các món trang hoàng Noel. Bây giờ "nhà kim hoàn" vào cuộc, một cái tên chẳng dính dáng gì với một người điều hành một cửa hàng kim hoàn. Trong một xưởng chế tạo kim hoàn, đây là người cắt và giũa vàng sau khi việc đúc đã được thực hiện.

Người thợ kim hoàn dùng vài miếng sắt nặng, hoặc một dụng cụ cắt dùng hơi cắt ngón tay bạn ra làm đôi cũng như nó cắt một miếng vàng, và bắt đầu cắt các chiếc nhẫn ra khỏi nhánh của cái cây. Mục đích ở đây khá đơn giản: Cắt đủ sát để chiếc nhẫn được hoàn tất không để một phần dôi dư, nhưng lại không quá sát đến nỗi chiếc nhẫn đính hôn của bà Smith có chỗ lõm ở mặt này hay mặt kia. Bây giờ những chiếc nhẫn đã trở thành những đồ vật mà chúng tôi gọi là "đồ đúc" và chúng sắp được đem bỏ vào máy quậy suốt đêm.

Khi cái cây bằng vàng nguội đi, trở lại nhiệt độ của thạch cao, mặt ngoài đã hơi bị oxy hóa và mang một lớp da rất xấu, giống như vỏ cây. Cho nên các đồ đúc vào lúc này không phải là những chiếc nhẫn bé nhỏ đáng yêu mà bạn thường liên tưởng đến vàng; chúng là những vật nhỏ bị đốt cháy xám xịt cần phải được bóc đi vài micron lớp ngoài. Vậy, bạn nhúng chúng trong axit thật đậm và axenic, hoặc bỏ chúng vào trong một cái máy quậy. Máy quậy là hình viên trụ hay bánh xe nhỏ chứa kim loại đặc biệt hay những cục plastic, được trộn lẫn trong một chất nước sệt. Bạn bỏ vào trong đó một số đồ đúc được cắt ra khỏi các cây, mở máy quậy và cứ để cho nó chạy đến sáng hôm sau. Mọi quá trình được thực hiện

ban đêm mà không cần phải trông coi thì rất được ưa chuộng vì hạn chót từ khi đặt hàng đến khi giao nhận cho khách hàng có thể được tính bằng giờ.

Các đồ đúc có màu xám xịt và được đưa đến người lắp đặt. Những người lắp đặt thuộc loại người lạ kỳ, tự thành một nhóm riêng. Thường thì họ là những anh chàng dễ thương, to lớn, ngồi trên những chiếc ghế đẩu chỉ cao một hay hai inch so với mặt đất. (Việc này khiến họ luôn luôn giữ thẳng lưng trong khi làm việc.) Trước mặt họ là một chiếc bàn là một hệ thống phức tạp gồm các tay khoan có nhiều lưỡi khoan.

Người lắp đặt nhận một túi nhỏ đựng kim cương từ phòng ban đá quý và đổ chúng vào trong một cái ly nhỏ. Rồi anh ta lấy khoan mà mở rộng một cái lỗ thật nhỏ trên món đồ đúc để gắn viên đá vào; việc này có thể đưa đến việc lỡ tay khoan một lỗ mới; hoặc khía vào một răng ngạnh đã có sẵn được tạo nên từ giai đoạn thiết kế. Kế đến, anh ta lấy một hình nón nhỏ xíu bằng sáp và gắn đỉnh của viên kim cương vào đầu nhọn của hình nón; tương tự như làm thăng bằng một trái táo trên đầu một chiếc gậy. Anh khéo léo lật hình nón lại và gắn viên đá vào trong cái lỗ, mắt nhìn qua tấm che mặt như thể anh là một nhà phẫu thuật tim. Những người lắp đặt phải có bàn tay vững vàng trong công việc.

Rồi anh ta lấy một dụng cụ trông giống như cái mở đồ hộp và ấn vàng lên trên viên đá. Việc này đòi hỏi một lực dứt khoát, trực tiếp và nhiều người lắp đặt trông giống như những con khỉ đột từ thắt lưng trở lên. Tuy nhiên, sức mạnh ở đây còn đòi hỏi cả xúc giác nữa, vì ở công đoạn này một viên đá có thể bị nứt mẻ hay bị vỡ, và người lắp đặt phải trả một phần hao tổn đối với mỗi viên đá mà anh ta làm hư hỏng. Một số người lắp đặt phải trả nhiều tiền chính vì những rủi ro khi cố lắp đặt một số loại đá nào đó. Chẳng hạn, hơn một phần tư các viên ngọc lục bảo được dùng trong một xưởng chế tạo kim hoàn có thể bị hư hại ở giai đoạn này vì chúng là loại mềm nhất trong tất cả các loại châu ngọc.

Từ người lắp đặt, chiếc nhẫn được chuyển qua người đánh bóng, người này đánh bóng vàng cho đến khi vàng sáng óng ánh và xóa bỏ những vết chạm do người lắp đặt vô ý để lại trên món đồ. Thế rồi món đồ được đưa vào quá trình tẩy rửa bằng siêu âm cực mạnh để tẩy sạch các đá mạt từ bánh xe của người đánh bóng bám vào và đồng thời va đập vào viên đá vài ngàn lần để phòng trường hợp một thiếu niên hiếu động đeo nó trong vài tháng đầu sau khi mua. Nếu viên đá không rơi ra ngoài thì chiếc nhẫn đã có thể đeo được.

Mặc dù có nhiều công đoạn trong quá trình chế tạo một chiếc nhẫn kim cương hơn bạn có thể từng suy đoán, thật ra gộp chung lại cũng chỉ có hai phần mà thôi. Thế mà lạ thay trong một xưởng bình thường có thể có 30% của toàn bộ số nhẫn được sản xuất sẽ phải bị làm lại một số một số công đoạn vì một vấn đề chất lượng nào đó. Tiền lời trên mỗi chiếc nhẫn chỉ là vài Mỹ kim, và mỗi lần một món đồ bị trả về để làm lại thì nó có chi phí nhiều hơn toàn bộ tiền lời, và nói một cách lịch sự thì bạn sẽ cấp miễn phí chiếc nhẫn cho khách hàng.

Hãy tưởng tượng bạn đang ngồi trong phòng họp ban Giám đốc với 12 vị phó Chủ tịch và những chủ sở hữu, hàng trăm chiếc nhẫn lóng lánh xinh xắn với vô số màu sắc: hoàng ngọc, hồng ngọc, đa sắc ngọc, ngọc trai, và tử thạch phủ đầy mặt bàn. Và mỗi chiếc nhẫn đều

có chỗ trầy xước nào đó khiến nó trở thành không còn giá trị gì để được gửi đến cho khách hàng. Chúng sẽ phải bị thải bỏ, thật là một quá trình bi thảm khi phải đem cái tạo vật đáng yêu, cùng với tất cả mồ hôi và xương máu mà bạn đã đầu tư khi chế tạo nó mà ném vào một nồi axit đang sôi để hòa tan vàng và giữ lại viên ngọc (vàng sẽ được lọc ra khỏi axit và được dùng lại).

Sau hai giờ bàn cãi sôi nổi (không ai muốn công nhận rằng những chỗ trầy xước được tạo ra trong một phòng ban thuộc đơn vị của mình), bạn có được cái ý kiến khá rõ ràng về việc những trầy xước phát sinh từ đâu. Bây giờ thì cái phòng ban kia hẳn có những nhân viên khá ngang bướng có thể nghĩ cách tạo ra một số vết trầy xước mới trên những chiếc nhẫn nếu bạn công khai trách mắng họ về phẩm chất yếu kém của họ. Cho nên, ở tập đoàn Andin chúng tôi đã vạch ra phương cách sau đây, được gọi một cách đơn giản là "đếm".

Bạn chuyển lời xuống những người có văn hóa của phòng ban rằng bạn muốn có số lượng chiếc nhẫn phát xuất từ phòng ban của họ có mang loại trầy xước đặc biệt này. Bạn chỉ muốn các vết trầy xước được theo dõi mà thôi. Không buộc tội, không khiển trách, không trừng phạt - chỉ để cho chúng tôi được biết trên giấy tờ mỗi tuần có bao nhiêu chiếc nhẫn phát xuất từ phòng ban này có vết trầy xước.

Bạn biết những gì xảy ra rồi đấy. Một khi việc theo dõi bắt đầu, các vết trầy xước ngưng đi vài ngày và không ai cảm thấy phiền bực gì cả. Đạt được kết quả mà không có sự quy lỗi lầm vì lỗi lầm phần lớn đều đưa tới những vấn đề mới. Bây giờ, điều này có liên hệ gì tới những dấu ấn tâm linh?

Bạn có thể hiểu cái lý thuyết ở đây một cách hoàn toàn chính xác: Các sự việc có cái năng lực tiềm tàng này là nơi chúng đã có thể trở thành một cái gì đó, và những dấu ấn mà tôi đã đặt trong tâm tôi trong quá khứ tác động vào tiềm năng này và quyết định cái thể cách nhìn *mọi sự việc* của tôi, thậm chí tới những ý nghĩ riêng của tôi. Thế nhưng cái khả năng thực sự để tiếp tục theo đúng sự hiểu biết này và chuyển nó trở thành thành công trong việc kinh doanh của chính bạn lại là một việc hoàn toàn khác. Cách tốt nhất để thực hiện điều này chỉ đơn giản là thiết lập một phương cách theo dõi - không có sự phê phán hay trách móc - mà bạn chỉ dùng để *ghi nhận* bạn đang như thế nào, trên một căn bản cố định.

Ở Tây Tạng, phương cách theo dõi này được gọi là tundruk, hay "sáu lần mỗi ngày"; chúng tôi gọi nó là cuốn sổ sáu - thời. Nếu bạn theo phương cách này, bạn sẽ đạt kết quả. Nếu bạn không theo, bạn sẽ không đạt kết quả. Sau đây là một trong những điều quan trọng nhất trong cuốn sách này - vì vậy hãy lắng nghe, nếu bạn thực sự muốn thành công.

Bạn hãy mua cho mình một cuốn sổ nhỏ để ghi chép kế hoạch hàng ngày mà bạn có thể cất trong túi. Sau đó, hãy đọc lại hết 46 vấn đề kinh doanh ở chương trước và tìm ba vấn đề đặc biệt liên quan đến bạn. Đây là ba vấn đề lớn nhất của bạn, và đây là những gì mà bạn sắp tập trung vào. Khi một vấn đề không còn nữa hay đạt đến một tình trạng cải thiện nào đó, hãy thay nó bằng vấn đề lớn nhất thứ tư của bạn trong bản danh sách…

Hãy chia một ít trang của cuốn kế hoạch hàng ngày thành sáu phần và viết khoảng năm hay sáu câu ở mỗi phần. Hãy đánh số các phần ấy, rồi hãy viết vài từ để nhắc nhở cho chính bạn về cách giải quyết cho từng vấn đề, mỗi cách giải quyết được ghi trong mỗi phần của ba phần đầu. Thế rồi bạn hãy lập lại quá trình này đối với ba phần kế tiếp. Ba phần đầu được sử dụng trước buổi trưa; ba phần thứ hai dành cho sau buổi trưa.

Mỗi lần trước khi đi làm vào buổi sáng, hãy kiểm tra lại cách giải quyết trong phần thứ nhất. Ví dụ bạn đang bị rắc rối giống vấn đề kinh doanh # 36: Mọi người ở trong và ngoài công ty hình như làm cho bạn lầm lạc. Cách giải quyết cho vấn đề này, bạn nhớ đấy, là phải cẩn thận tránh việc tự hào và sự mong muốn không lành mạnh về điều được ghi nhận. Nói một cách tích cực, đó là lắng nghe và học hỏi từ mọi người xung quanh bạn và tìm cách chuyển sự ghi nhận sang những người xung quanh bạn xứng đáng với nó.

Bây giờ bên trái của phần ấy bạn hãy ghi một dấu "cộng" và bạn hãy viết kế bên dấu ấy một điều mà bạn đã nghĩ, nói, hay làm trong ngày hôm trước... gần nhất với sự thành công trong vấn đề đặc biệt này. Có lẽ bạn cần thời gian để suy nghĩ về một điều tốt nào đó mà một nhân viên đang làm một cách đều đặn, và đã không tỏ ra chút biết ơn nào về việc người ấy đã làm. Đừng viết một câu chuyện dài dòng, nếu không, bạn sẽ mệt mỏi để theo dõi, rồi bỏ qua nó đi. Chỉ cần bạn bỏ ra vài giây thành thực tự phản tỉnh, rồi viết gì đó ngắn và nhanh.

Ở đây không có những cái chung chung. Chúng ta không muốn đọc thấy: "Đối với mọi người ở nơi làm việc, tôi là một anh chàng khá tốt bụng." Chúng ta muốn đọc thấy: "Vào lúc 3h15 ngày thứ Ba, tôi đến bàn làm việc của Susan và cảm ơn cô ta trước mọi người về việc cô đã lập những bản kiểm kê thật tốt, thật suôn sẻ trong sáu tháng vừa qua". Loại theo dõi một cách có ý thức này về những thành công nhỏ của bạn tạo ra những dấu ấn tốt rất mạnh trong tâm bạn và chẳng bao lâu bạn sẽ nhận thấy rằng, cái vấn đề người ta làm cho bạn lầm lạc đã bắt đầu tan biến, một cách dứt khoát và chắc chắn bạn cũng chẳng phải lưu ý đến những gì đang xảy ra.

Bấy giờ dưới dấu "cộng" bạn ghi một dấu "trừ", và tìm xem hôm trước hay hôm trước nữa điều gì bạn đã không làm thật tốt. Chẳng hạn, bạn có thể viết: "Ngày hôm qua mình đã không chịu nghe đề nghị của Mark về các phương sách mua hàng, khi đứng cạnh bàn làm việc của anh ta vào lúc hai giờ rưỡi." Lại nữa, hãy chuyên chú - đó là cách duy nhất mà cuốn sổ sáu-thời có hiệu quả. Hãy nhớ rằng những dấu ấn lớn lên trong thời gian chúng được ấp ủ trong tiềm thức: Những kết quả lớn sẽ đến, ngay cả từ những dấu ấn nhỏ, nhưng chúng phải được chuyên chú.

Cuối cùng, bạn hãy ghi một chữ "làm" nho nhỏ bên dưới dấu trừ. Đây là một chương trình trắc nghiệm trong ngày, cái gì dễ nhưng rất có tính biểu tượng cho sự thay đổi mà bạn muốn thực hiện trong chính bạn. Nó có thể đơn giản như: "Hãy nghĩ đến hai đề nghị hay mà Robert đã nêu ra" hoặc "Hôm nay, ít ra là hãy cảm ơn một người trong phòng ban đá quý có màu." Hãy chắc chắn rằng những chữ "làm" là khiêm tốn; và thực sự ra hãy chắc chắn rằng mọi điều mà bạn ghi trong cuốn sổ sáu-thời đều ngắn gọn và tươi tắn - bạn là một người

bận rộn, và nếu bạn làm cho nó thành một câu chuyện dài thì cuối cùng thế nào bạn cũng đuối sức mà dứt bỏ.

Trên tất cả, hãy nhớ tại sao lúc ban đầu bạn giữ cuốn sổ. Đấy không phải là cảm thấy "tội lỗi" về những việc bạn đang làm, không có từ nào trong tiếng Tây Tạng để chỉ "tội lỗi". Sự diễn tả sát nghĩa nhất đối với từ này là "sự ân hận sáng suốt quyết làm các sự việc một cách khác đi". Đây là một nỗ lực rất lạnh lùng và có tính toán để điều chỉnh cái thực tế trước mắt bạn, để làm cho nó thuận lợi hơn và có ý nghĩa hơn - và điều này chẳng có gì sai trái, đặc biệt là nó xảy ra một cách tử tế và tốt lành đối với những người khác. Bây giờ bạn ở trong một công việc phụ thêm là làm vườn tâm thức: Chọn những hạt giống hay những dấu ấn mà bạn muốn đặt vào trong tâm bạn bằng cách nghiên cứu xem những dấu ấn nào tạo ra các sự việc mà bạn muốn đạt được thành tựu - gieo các hạt giống này một cách có ý thức, và rồi ngồi mà hưởng sự thành công tuyệt vời sẽ đến với bạn.

Hãy thực hiện việc ghi vào sổ cách chừng hai giờ trong ngày. Hãy tự mình làm điều này một cách âm thầm (mọi người sẽ nghĩ rằng bạn là một ủy viên quản trị lớn đang kiểm tra cái thời biểu phức tạp của bạn), hoặc nếu có quá nhiều người xung quanh, hoặc quá rối loạn vì điện thoại và các thứ khác, thì hãy rời chỗ mà đến một góc yên tĩnh nào đó, gần máy cà phê hay thứ gì đó và thực hiện việc ghi chép. Tôi cũng đã từng xin rút khỏi những cuộc họp mà giả bộ đi vào phòng vệ sinh, để viết ra phần ghi chép kế tiếp của tôi ở đấy.

Điều quan trọng là các phần ghi chép phải được trải ra suốt cả ngày - đó là lý do tại sao cuốn sổ được gọi là "sổ sáu-thời". Ý niệm này là một ý niệm về sự duy trì liên tục, hay bắt gặp chính mình mỗi vài giờ trước khi một điều gì đó rất lớn có thể trở nên sai trái trong tâm bạn. Nếu bạn ghi vào sổ lúc tám giờ sáng, rồi đừng kéo dài thời gian tạm nghỉ để dùng cà phê lúc 10 giờ 30 sáng và ghi chép vào sổ. Hãy ghi chép một lần vào buổi trưa, một lần vào buổi chiều và có thể một lần trên đường về nhà. Vào buổi tối, hãy chấm dứt việc ghi chép bằng lần thứ sáu, và rồi - ngay trước khi đi ngủ - hãy xem xét lại trọn ngày và ghi chép riêng ra về ba sự việc tốt nhất mà bạn đã làm trong ngày và ba sự việc xấu nhất. Hãy nhớ, không phải bạn đang phê phán chính bạn hay đang cảm thấy tội lỗi; bạn *chỉ theo dõi* những gì bạn đã làm, đã nói và đã nghĩ trong cả ngày. Bằng cách *theo dõi,* bạn sẽ tự động *thay đổi*. Bằng cách thay đổi chính cái thực tế của bạn sẽ thay đổi, thành bất cứ điều gì mà bạn đã từng mơ ước. Nếu bạn cứ tiếp tục thực hiện như thế trong mọi lúc thích đáng thì bạn sẽ ngạc nhiên về các kết quả.

5. Việc hiểu rõ bạn đang làm gì sẽ khiến cho điều ấy mạnh hơn rất nhiều

Rồi bạn có thể thấy tại sao những người sống bằng sự chân thật trong đời sống kinh doanh của họ lại có vẻ như không được sự tán thưởng đúng lúc! Bạn phải *tốt một cách dứt khoát*, trên một căn bản cố định, trong suốt ngày, dù bằng một cách nhỏ nhặt. Và bạn phải tiếp tục như thế trong một thời gian dài. Cuối cùng, bạn phải dành thời gian cho cây lớn lên - vì đây chính là bản chất của Nhân và Quả và của những dấu ấn đang hoạt động trong tiềm năng.

Ở đây còn có một số chi tiết sẽ thúc đẩy quá trình cho nhanh hơn một cách rõ rệt. Nếu bạn *hiểu* được cái quá trình trong khi bạn đang giữ cuốn sổ sáu-thời thì cuốn sổ sẽ có hiệu quả tốt hơn nhiều. Tức là, thỉnh thoảng, bạn hãy ngưng một lúc để suy nghĩ về điều gì thực sự đang xảy ra. Bạn đang có một vấn đề trong đời sống kinh doanh của bạn - trong ngay chính cái thị trường, công ty hay phòng ban mà tại đó nhiều người khác *không* có vấn đề này - vì bạn có những dấu ấn trong tâm của bạn vốn làm cho bạn nhìn thấy các sự việc khác với những người ấy. Bạn cần phải tìm cho ra những dấu ấn này làm cho chúng mất hết khả năng bằng cách gieo cái dấu ấn ngược lại với chúng.

Biết nó vận hành triệt để như thế nào, chú tâm vào cái thể cách vận hành triệt để của nó sẽ khiến cho nó vận hành triệt để nhanh hơn nhiều và mạnh hơn nhiều. Điều này cũng giải thích tại sao một số người tỏ ra rất chân thực trong kinh doanh lại có vẻ như không gặp tốt lành lắm vào một lúc nhất định nào đó. Nếu bạn sống đời sống kinh doanh dù bằng một nguyên tắc chặt chẽ của đạo đức mà chỉ do bản năng, hay do sự ép buộc mà luật pháp đặt để, hay do lề lối trong ngành nghề của bạn, hay cách cư xử của những người cùng địa vị với bạn, hay chỉ do lời khuyên mạnh mẽ của những người không thể giải thích cho bạn nó vận hành triệt để như thế nào, thì như thế vẫn chưa đủ. *Cái thể cách đạo đức của bạn trong cuộc sống và kinh doanh phải được điều động bởi một sự nhận biết rõ ràng và có ý thức về thể loại của những dấu ấn mà sự ứng xử này sẽ gieo trong tiềm thức của bạn, và về việc dấu ấn này sẽ quyết định như thế nào cho chính cái thực tế của sự nghiệp kinh doanh của bạn sau này.*

6. Hãy luôn luôn chấm dứt bằng hành động của sự thật

Phần này đưa chúng ta quay trở lại cái hành động của sự thật. Để thành công trong đời sống hay trong kinh doanh, bạn phải có thái độ cư xử chân thực. Hành động phù hợp với sự hiểu biết này, từng giờ, từng ngày lại là một điều khác nữa. Tuy nhiên, biết một cách rõ ràng cái quá trình mà những điều này *thực sự vận hành* lại thuộc một cấp độ cao hơn. Dù vậy, vẫn có một bước nữa để khiến cái sức mạnh này làm việc ngay cho bạn theo một thể cách mà bạn có thể rõ ràng cho rằng đó là thể cách mới của bạn khi nhìn vào cuộc đời và cư xử trong cuộc đời.

Và đây là *hành động của sự thật.* Hãy xem xét tất cả những gì tích cực mà bạn đã viết ra - trong 24 giờ qua. Hãy suy nghĩ về thể cách mà mỗi cái tích cực ấy đã gieo những dấu ấn rất mạnh mẽ trong tâm bạn để nhìn thấy toàn bộ một thế giới mới trong tương lai, để đạt được thành công trong kinh doanh và trong đời sống của bạn một cách trực tiếp, trên cả những gì mà bây giờ bạn có thể tưởng tượng ra được. Hãy thọ hưởng cả những thành tựu nhỏ nhất trong nỗ lực đi theo con đường của sự chân thực cá nhân trọn vẹn.

Hãy tưởng tượng hàm ý của loại chân thực này. Hãy tưởng tượng bạn nhìn lại công việc của một ngày và bạn có thể nói rằng bạn đã hoàn toàn thành thực trong từng phút của ngày - trong cách bạn hành động đối với những người khác, trong từng lời nói được suy xét cẩn thận mà bạn đã nói với người khác, trong cả những ý nghĩ thâm sâu nhất của bạn. Hãy tốt với mọi người xung quanh bạn, thành thực cá nhân trọn vẹn và trong vị trí hiện tại để nhìn lại và hãy nói: “Vâng, đây quả là một ngày của sự chân thực trọn vẹn.”

Mỗi khi bạn có được một ngày như thế (điều cần được thực tập), hoặc gần như một ngày như thế, bạn hãy tiến đến cái hành động của sự thật. Mong muốn năng lực của một hành động của sự thật sẽ đưa tất cả những dấu ấn hiện nay lên đến một cấp độ hoàn toàn mới của sức mạnh. Và sự việc tiến hành như thế này:

Nếu quả thật rằng trong suốt ngày hôm nay, tôi đã chú tâm tỉnh giác về tất cả những gì tôi đã nói với những người khác, đã làm đối với những người khác, và cả đến những ý nghĩ của tôi về những người khác, và tôi đã theo như thế suốt cả ngày một cách hoàn toàn thành thực đối với mỗi người mà tôi đã tiếp xúc, thì mong sao một năng lực mới được sản sinh. Bằng sức mạnh của năng lực mới này, mong sao tôi và mọi người trong thế giới của tôi, qua công việc của chúng tôi, sẽ cùng nhau được hạnh phúc và thịnh vượng thực sự.

Khi những người Tây Tạng hoàn tất một hành động của sự thật như thế, họ cũng tưởng tượng rằng những tia mạnh mẽ của ánh sáng rực phát xuất từ trái tim của họ như là mặt trời đang ở trong lồng ngực họ. Họ hình dung rằng ánh sáng chiếu đến mọi người xung quanh họ - trước hết là những người trên xe buýt mà họ đang ngồi trong đó chẳng hạn, rồi đến mọi người đang về nhà vào lúc ấy, và rồi đến tất cả mọi người đang ở nhà chờ từng người kia về.

Rồi hãy cầu mong cho mỗi người trong họ được thành công trong đời sống và trong công việc mà bạn hi vọng chính bạn đạt được. Nếu những nguyên tắc mà bạn đã đọc thấy ở đây - những khái niệm về khả năng tiềm ẩn và về những dấu ấn trong tâm - là chân thật thì sự thịnh vượng có thể đến với người nào sử dụng chúng, đồng thời với tất cả chúng ta: Có quá đủ cho mọi người và cái ly của mỗi người sẽ đầy tràn.

Mục tiêu 2

Thọ hưởng tiền bạc hay điều ngự thân tâm



Chương 9:

Khởi đầu ngày mới bằng thời gian tĩnh lặng

Bây giờ, giả sử bạn đã hiểu được cái tinh yếu của kinh **Năng đoạn kim cương**. Bạn hiểu được rằng không hề có sự việc cái thể cách mà một sự việc xảy ra là do từ phía chính nó, nếu không như thế thì mọi sự việc xảy ra đúng y như nhau đối với mọi người. Bạn cũng hiểu được rằng cái thể cách mà các sự việc xuất hiện không thể phát xuất từ cái không nên nó phải phát xuất từ phía của chính bạn. Bạn cũng hiểu được rằng, thể cách mà các sự việc xảy ra cho bạn thì được tạo nên bởi các hạt mầm hay các dấu ấn mà trước kia bạn đã đặt trong tâm bạn, khi bạn đã nói, đã làm, đã nghĩ điều gì tốt hay xấu về người khác. Do tất cả điều trên, cuối cùng bạn hiểu được rằng về căn bản, bạn có thể hoạch định tương lai của chính bạn chỉ bằng cách theo dõi xem bạn hành động và suy nghĩ như thế nào trong ngày. Cuối cùng, bạn đã đạt được điều mà bất cứ người nào và trong suốt quá trình phát triển doanh nghiệp đã luôn luôn hi vọng đạt được sự kiểm soát số phận của chính bạn. Bạn biết thế nào để thành công.

Tôi xin nói vài lời ở đây về một số phương pháp khác nhau để tiến xa hơn nữa và để hưởng được niềm vui tối đa từ sự thành công của bạn. Các nhà tư tưởng Phật giáo bảo rằng được thành công là một chuyện - đạt thành công về vật chất chẳng hạn - và thọ hưởng thành công lại là một chuyện hoàn toàn khác. Trong chương này và các chương tiếp theo, chúng ta sẽ bàn về những cách khác nhau để duy trì hạnh phúc trên một căn bản thường nhật cố định trong khi bạn bận rộn với công việc tiến đến thành công. Trước tiên là học “khởi đầu ngày mới” như thế nào.

Các nhà thông tuệ Tây Tạng gọi quá trình này là *penpa tang*: Từ ngữ này có nghĩa là sắp đặt cái tính chất chung cho toàn bộ một ngày bằng cách trải qua một thời khắc yên tĩnh vào buổi sáng, và cụm từ này còn gần nghĩa với một cụm từ khác có nghĩa là "bắn một mũi tên". Trong khoảng thời gian im lặng buổi sáng mỗi ngày, ngồi một mình tĩnh lặng để chuẩn bị những ý nghĩ của bạn cho ngày cũng giống như cuốn sổ sáu - thời: tuyệt đối cần thiết cho bạn để hoàn thành công việc tạo nên sự thành công trọn vẹn về cá nhân và về kinh doanh cho chính bạn trong những năm sắp đến. Những căn gốc của sự thực hành này được tìm thấy trong giáo lý xưa cổ của Đức Phật như kinh Kim Quang đã được thuyết giảng hơn 2.000 năm qua. Một số đặc điểm của thế giới có thể đã thay đổi kể từ thời ấy, nhưng những nguyên tắc căn bản về việc khởi sự một ngày như thế nào vốn đã được trao truyền từ thầy đến trò như là một sự thực hành sâu xa, cá nhân và suốt đời trong một truyền thống vững chắc qua mọi thế kỷ này thì không hề thay đổi. Sau đây là cách thức để bạn cũng có thể làm như thế nào vào mỗi buổi sáng.

Có một lý giải thâm sâu về việc thực hành này bảo rằng, bạn nên thực sự khởi đầu từ đêm hôm trước. Sau khi bạn đã lên giường, trước hết hãy xem xét lại ngày vừa qua, như chúng ta đã miêu tả ở trên. Kiểm tra lại ba điều tốt nhất mà bạn đã làm, đã nói hay đã nghĩ, rồi kiểm tra lại ba điều xấu nhất. Hãy đặc biệt tập trung vào những điều tốt, và khi bạn đi vào giấc ngủ - khi bạn nhập vào thế giới của ảo mộng mà các đại sư Tây Tạng bảo rằng nó rất gần với cái thế giới chập chờn giữa cái chết của bạn trong đời này và sự tỉnh dậy của bạn trong đời sau - hãy nghĩ ngay đến cái lúc đồng hồ báo thức của bạn vang lên vào sáng hôm sau. Hãy nghĩ ngay đến những ý nghĩ thức tỉnh đầu tiên, đến những giây phút đầu tiên khi bạn vươn người, ngáp và mở mắt ra. Như bạn đã từng ghi nhận trong đời bạn, những giây phút ít ỏi này - và thật ra là khoảng cả giờ sau - thì đáng quý trọng để đưa một ngày đến một khởi đầu tích cực. Cách tốt nhất để có được một sự khởi đầu tốt đẹp là khởi đầu một ngày bằng một khoảng thời gian tĩnh lặng riêng tư và suy tưởng.

Có một số kỹ thuật căn bản để thực hiện khoảng thời gian tĩnh lặng này vốn đã được phát triển qua nhiều thế kỷ giữa các bậc thầy lớn của Tây Tạng. Nếu bạn biết và tuân theo các kỹ thuật này thì cái thời gian tĩnh lặng riêng tư này - cho dù đấy chỉ là vài phút mỗi ngày - có thể sẽ trở thành một trong những phần quan trọng và đáng quý nhất của cuộc đời bạn. Các kỹ thuật này khởi đầu bằng việc tìm một chỗ trong nhà hay trong phòng của bạn để bạn trải qua khoảng thời gian yên tĩnh ấy.

Điều quan trọng là bạn phải có một chỗ tách biệt, tại đó, bạn trải qua thời gian yên tĩnh trong buổi sáng của bạn. Trước hết, chúng ta cần phải nói rằng không nên có cái ý tưởng thực hiện thời gian ấy trên giường ngủ của bạn, đây là nơi bạn vừa trải qua thời gian dài nằm ngủ và còn đang bị bao phủ bởi những cảm giác ngái ngủ và mê man. Cái giường là một nơi mà suốt cả đời bạn, bạn đã được tập quen để có được sự tĩnh lặng và rồi đi vào giấc ngủ; cho nên nếu bạn thực hiện thời gian tĩnh lặng của bạn tại đó thì rất có thể bạn sẽ buồn ngủ. Ra khỏi giường và di chuyển là rất quan trọng.

Ở Tây Tạng, các nhà sư đi và vẩy nước vào mặt, rồi vỗ mạnh vào mũi để có thể thở nhẹ nhàng trong suốt thời gian tĩnh lặng của họ trong buổi sáng. Tại tu viện của chúng tôi, vào mỗi buổi sáng sự việc này nghe như một bản giao hưởng lớn của những tiếng hỉ mũi. Rồi

bạn đánh răng cho miệng được sạch sẽ trong thời gian tĩnh lặng; đây lại là một điều nữa giúp bạn khỏi bị lãng trí. Kế đến bạn đi dùng một thứ gì đó để làm cho cơ thể hấp thụ nước - ví dụ trà, nước trái cây hay một chút cà phê nếu bạn thường dùng nó - rồi nhấm nháp nó trong khi bạn quét dọn cái chỗ yên tĩnh của bạn.

Đây là một góc đặc biệt của nhà hay phòng bạn mà ở đó bạn luôn luôn trải qua thời gian tĩnh lặng vào buổi sáng của bạn. Tôi chắc rằng đó phải là một chỗ yên lặng, một nơi mà mọi người khác trong nhà đều chấp nhận là một chỗ mà bạn có thể trải qua thời gian tĩnh lặng vào buổi sáng của bạn mà không bị gián đoạn. Vài doanh nhân mà tôi biết, họ dọn dẹp một góc nhỏ xinh xắn của tầng trệt và bố trí nó; vài người ở trong những nơi nhỏ hẹp hơn thì mua một trong những bức rèm Nhật Bản trang nhã mà bố trí một góc của căn phòng; một số người khác thì thương lượng với gia đình rằng họ cần dùng phòng khách từ bảy giờ rưỡi sáng chẳng hạn. Dù bạn chọn lựa cách gì, bạn hãy chắc chắn rằng những người khác sẽ tôn trọng khoảng không gian yên lặng của bạn vào lúc ấy và đảm bảo loại bỏ hết mọi nguồn gây gián đoạn khác.

Điều ấy có nghĩa là cắt liên lạc điện thoại ở phòng, chắc chắn những người khác sẽ không nghe đài hay vô tuyến đang lớn tiếng ở gần; và cẩn thận để giảm tối đa các tiếng ồn bên ngoài bằng cách đóng các cửa sổ đối diện với đường sá nhộn nhịp. Thời gian và không gian phải được sắp xếp tối đa tùy theo hoàn cảnh sống đặc biệt của bạn. Nếu tiếng ồn xung quanh và bên ngoài nhà quá nhiều vào lúc bảy giờ, thì bạn có thể nên khởi đầu sớm hơn, miễn là bạn cần thiết phải có một giấc ngủ đêm thật tốt - đúng theo số giờ mà cá nhân bạn thường cần, để cho cái thời gian tĩnh lặng của bạn được tốt đẹp.

Nếu chỗ yên lặng của bạn mang vẻ đặc biệt, gần như một chỗ thiêng liêng thì sự việc sẽ tiến hành tốt đẹp hơn nhiều. Chỗ này phải sạch sẽ, ngăn nắp và thực ra việc đầu tiên mà chúng ta làm khi bước vào chỗ ấy vào buổi sáng là quét sơ bụi bặm hay sắp xếp đôi chút. Chúng ta vẫn cứ làm như thế dù cho chỗ này đã khá sạch sẵn do vì thân thể bạn phủ xuống và di động đôi chút. Các nhà thông tuệ Tây Tạng bảo rằng, khi bạn thong thả đi khắp mà quét dọn, bạn nên tưởng tượng rằng đấy là biểu hiện cho sự làm trong sạch doanh nghiệp của bạn, cuộc đời của bạn và tâm của bạn. Nếu bạn trở thành một "người quy củ" (và bạn sẽ phải như vậy), bạn sẽ cảm thấy rằng chẳng có gì nhiều để dọn sạch: có thể chỉ là một vài hạt bụi, hoặc vài mảnh giấy vụn. Thế rồi, chúng ta tiến đến một cấp độ tỉ mỉ hơn và dọn sạch mọi thứ nhỏ nhặt trên nền nhà hay bất cứ thứ gì. Quá trình này biểu hiện cho mức độ mà ở đó bạn đã gộp chung việc kinh doanh và cuộc đời bạn với nhau khéo léo đến nỗi chỉ cần một chút lưu ý duy trì là được. Nhưng bạn hãy thực hiện chút duy trì này và đừng bao giờ quên nghĩ đến những gì mà nó biểu hiện khi bạn làm việc.

Nếu cái chỗ yên tĩnh của bạn thực sự sạch sẽ và ngăn nắp, nó sẽ giúp cho tâm bạn yên tĩnh hơn. Bước kế tiếp là tìm chỗ ngồi thuận tiện, ở đó bạn có thể đi vào sự tĩnh lặng riêng tư của chính bạn. Nhập vào sự tĩnh lặng này cũng giống như đi vào sự mơ màng hay mộng tưởng, hay lắng nghe loại nhạc mà bạn ưa thích: Bạn biết đấy, bạn có thể tựa lưng và nhắm mắt, hay nhìn thẳng vào khoảng không và để cho các ý tưởng của bạn đi tự do trong khi thân thể bạn được buông lỏng và bất động. Điều quan trọng là tìm một chỗ để bạn có thể "đặt để" cái thân thể của bạn như thế trong khi bạn vào sâu trong sự yên tĩnh của chính tâm

bạn. Điều này có nghĩa là đặt để thân thể bạn trong một vị thế thuận tiện cho đến khi bạn và tâm bạn quyết định ra khỏi khoảng thời gian tĩnh lặng mà quay trở về.

Trong giáo lý cổ của Tây Tạng, bạn sẽ thực hiện điều này tốt nhất nếu có một số yếu tố sau: Quan trọng nhất là phải giữ lưng bạn cho thẳng; người Tây Tạng bảo rằng có cái gì đó thuộc về những vận hành bên trong của hệ thần kinh, nó sẽ trở nên hữu hiệu hơn nếu bạn ngồi thẳng lưng và sẽ giúp bạn tập trung tâm suốt thời gian tĩnh lặng. Sẽ là tốt nếu ngồi trên một cái gì mềm nhưng khá vững và chêm một chút vào vùng phía dưới xương cụt của bạn (phần mông hướng về phía xương sống của bạn) bằng một cái gối: như thế sẽ giúp bạn giữ thẳng lưng. Bạn có thể ngồi chéo chân, nếu như thế là thuận tiện, nhưng cũng là tốt nếu bạn chỉ muốn ngồi theo tư thế bình thường hai chân phía dưới, bàn chân trên nền nhà, theo cách bạn vẫn thường ngồi.

Hãy đặt hai bàn tay vào lòng một cách thoải mái, ngửa lòng bàn tay lên và cố gắng buông lỏng toàn bộ thân thể. Hãy thực hiện một loạt hơi thở chậm và sâu. Cách thực hành này có cái tên ngộ nghĩnh là ook joong - ngoop trong tiếng Tây Tạng, và được phổ biến 16 thế kỷ nay, khi một văn bản tên là Ngôi nhà của Trí tuệ Cao vời (Treasure House of Higher Knowledge) xuất hiện. Ý chính ở đây là tập trung tâm bạn vào bên trong thời gian tĩnh lặng của bạn bằng cách loại ra mọi ý tưởng và cảm nhận khác - chúng ta thực hiện điều này bằng cách buộc chặt tâm với hơi thở khi nó đi vào và đi ra.

Chúng ta chỉ bắt đầu bằng sự thở ra, rồi thở vào! Và cứ tiếp tục như thế. Bạn gắn tâm bạn vào phía trong của hai lỗ mũi, lên cho đến hốc mũi. Hãy tưởng tượng bạn là một người lính gác được đặt tại hai cái hang nhỏ này để nhìn xem có ai đến và đi. Khi bạn thở vào rồi thở ra, hãy cố gắng nhận biết sự xúc chạm của không khí vào phần bên trong của mũi: không khí mát hơn, khô hơn khi đi vào và không khí ẩm, ấm thoát ra. Bạn hãy nhớ gắn chặt với trạm gác của bạn: Tâm bạn không được đi lạc khỏi phần bên trong của mũi và khỏi sự xúc chạm của không khí vào và ra. Nếu ai đó đóng sầm cửa hay nói lớn tiếng, bạn có thể bị xao lãng trong một giây, nhưng bạn nhất quyết cố đưa mình trở về với hơi thở của bạn ngay lập tức.

Theo truyền thống thì người ta lặp lại như thế trong 10 hơi thở, nếu bạn bị xao lãng khá nhiều và không đếm được thì bạn phải bắt đầu lại. Thở ra được tính là một nửa của hơi thở và hơi thở vào là phân nửa kia. Người ta bảo rằng cách đếm một hơi thở như thế (ngược lại cách thông thường, theo đó, như trong môn bơi lội chẳng hạn, hít hơi vào, giữ lại và thở ra có thể chỉ được tính là một hơi thở mà thôi) có một năng lực trợ giúp đưa cái tâm quay vào trong, tập trung các ý tưởng ở bên trong. Nếu bạn nhận thấy tự mình thường không thể tập trung đếm tới 10 thì đó là một dấu hiệu rằng bạn đang gặp khó khăn khi tập trung. Điều này sẽ gây ảnh hưởng đến mọi khía cạnh trong kinh doanh của bạn và bạn cần phải đặc biệt cẩn thận để tuân thủ thời gian tĩnh lặng của bạn đều đặn vào mỗi buổi sáng.

Bạn có thể nhắm hoặc mở mắt; điều này chẳng quan trọng lắm, miễn là bạn không bị xao lãng. Nếu nhắm mắt, bạn có thể thấy mình buồn ngủ do vì như thế là tạo điều kiện cho giấc ngủ. Nếu bạn mở mắt bạn có thể nhận thấy mình nhìn các đồ vật ở khắp phòng và bạn không thể tiếp tục theo dõi dòng tư tưởng của bạn. Các sách cổ Tây Tạng từng bảo rằng nếu

bạn mở mắt, bạn phải cố đừng tập trung mắt vào bất cứ thứ gì riêng biệt: chỉ để mắt nhìn thẳng vào khoảng trống phía trước, như thể bạn đang ở trong một giấc mơ màng và không rời mắt đến đâu cả. Tuy nhiên, cũng là tốt nếu bạn hơi hạ tầm mắt xuống một chút, mí mắt hơi rũ xuống.

Bây giờ, bạn đang ngồi đúng cách, bạn cần trải qua thời gian tĩnh lặng của bạn như thế nào? Trong bao lâu? Chúng ta hãy trả lời câu hỏi thứ hai trước. Nếu bạn có thể trải qua thời gian tĩnh lặng từ 15 đến 30 phút mỗi ngày thì tốt. Và cái phần "mỗi ngày" là quan trọng; những thứ này sẽ không có hiệu quả nếu bạn không tiếp tục duy trì chúng từng ngày một, không bỏ dở. Cách tốt nhất để chắc chắn bạn có được thời gian tĩnh lặng mỗi ngày là thực hiện thời gian ấy *vào cùng một thời điểm* trong mỗi ngày. Mỗi sáng, vào cùng một thời điểm, tôi thường đi từ trung tâm New Jersey vào New York - phân nửa sau của tuyến xe buýt là một đường cao tốc thẳng, có hơi vòng cong khi sắp vào đường hầm Lincoln rồi thẳng đến Manhattan. Tôi có thể ngủ gà ngủ gật suốt phần nửa đường vào New York, và thức dậy đúng vào cùng một thời điểm của mỗi buổi sáng, ngay phía trước đường hầm để mang cà-vạt và áo khoác.

Trên đường về nhà, tôi cũng có thể chợp mắt trong suốt phần đầu của chuyến xe sau một ngày rất nhọc nhằn và thiếu ngủ từ đêm hôm trước. Sự việc này cũng hầu như luôn luôn bắt đầu từ cùng một thời điểm, sáu giờ 15 chẳng hạn. Sự việc cứ tiếp tục như thế suốt 10 năm - kể cả những ngày tôi không phải làm việc hay trong các kỳ nghỉ - khiến tôi vẫn bắt đầu buồn ngủ mỗi khi đến sáu giờ 15. Cũng cái sự việc ấy bắt đầu xảy ra vào buổi trưa: Chúng tôi ăn trưa vào lúc một giờ trong rất nhiều năm đến nỗi, bất kể tôi đang ở đâu trên thế giới hoặc đang phải làm gì, tôi cũng bắt đầu cảm thấy đói thực sự vào lúc một giờ trưa, theo thời gian tiêu chuẩn của phương Tây. Cái nguyên tắc này cũng đúng đối với thời gian tĩnh lặng hàng ngày của bạn.

Bạn hãy ghi khắc thời gian này cho chính bạn, ví dụ đúng bảy giờ sáng hàng ngày. Mới đầu, bạn có thể hơi khó thích nghi với sự việc này. Bạn không quen có thời gian tĩnh lặng, và bạn cũng chẳng thích thú gì lắm với nó. Nhưng nếu bạn cứ tiếp tục thực hiện nó đúng vào cùng một thời điểm mỗi ngày, nó sẽ bắt đầu trở thành một phản xạ, như việc ăn, hay ngủ. Rồi bạn dần dần trở nên thích thú nó hơn cho đến khi, sau một thời gian, nó sẽ trở thành cái phần thú vị của bạn trong ngày.

Bây giờ, chúng ta nên thực hiện việc tĩnh lặng này như thế nào? Khi bạn nhìn vào một bức ảnh của Đức Đạt-lai Lạt-ma ngồi thiền vào buổi sáng, trông giống như ngài tuyệt chẳng làm gì cả. Nhưng hiểu như thế là sai, là xa sự thật nhất. Từ lúc bắt đầu đến lúc chấm dứt thời gian tĩnh lặng, bạn trải qua suốt một loạt các thực tập tâm linh đặc biệt, rất giống một vận động viên bóng bầu dục tập thể dục đều đặn hàng ngày. Cho đến khi bạn thành thạo về cái thời gian tĩnh lặng thì tâm bạn và cái khả năng tương ứng để điều động việc kinh doanh của bạn sẽ nhanh nhẹn, khéo léo và mạnh mẽ như bất cứ một vận động viên chuyên nghiệp nào.

Đầu tiên, khi ngồi xuống, hãy chắc chắn rằng bạn hoàn toàn thoải mái. Nếu bạn không thực sự thoải mái như lúc đầu khi bạn ngồi xuống, chắc chắn rằng sau đó thế nào bạn cũng bị bứt rứt khó chịu. Hãy điều chỉnh tư thế của bạn để bảo đảm rằng bạn để lưng thẳng, rồi

ngồi như thế trong một hay hai phút để quen với sự yên tĩnh. Hãy cố gắng yên lặng tối đa về mặt thân thể. Đừng động đậy. Hãy đưa tâm bạn dần dần vào sự hít thở, và bắt đầu đếm 10 hơi thở chậm và sâu - không giữ hơi thở hay áp đặt gì cả. Một cách ý thức, hãy cố đóng tất cả các giác quan lại: Đừng tập trung mắt vào bất cứ thứ gì, đừng nghe gì, đừng cảm nhận bữa ăn sáng đang chờ bạn, và v.v… Khi bạn thành công trong việc đạt đến hơi thở yên lặng thứ 10, bạn sẵn sàng tập trung tâm vào vấn đề mà hôm nay bạn đã chọn cho mình - chẳng có ích gì khi bạn cố theo dõi hơi thở trong suốt cả thời gian, vì như thế chỉ làm cho bạn lắng tĩnh được một lúc và sẽ sụp đổ ngay khi bạn đụng phải vấn đề lớn đầu tiên của ngày làm việc.

Cái thời gian tĩnh lặng chủ yếu ấy cần phải dành cho việc xử lý, với suy nghĩ cẩn trọng một số vấn đề đang ngăn cản bạn thành công, hoặc trong kinh doanh, hoặc trong đời sống cá nhân của bạn. Ví dụ bạn cảm thấy chính bạn phải luôn luôn vật lộn với vấn đề kinh doanh # 18 ở phần đầu của cuốn sách này: Không ai trong công ty, Giám đốc hay nhân viên bình thường nào bước tới giúp bạn khi bạn đang gặp khó khăn cần được giúp đỡ. Trước hết, bạn hãy thâm nhập vào sự yên tĩnh của tâm bạn, đi suốt con đường của sự đếm các hơi thở, và ở lại đó một lúc để hưởng sự tĩnh lặng. Thế rồi hãy cố ý quay cái tâm yên lặng vào vấn đề.

Trước hết, hãy nghĩ đến một trường hợp đặc biệt trong tuần vừa qua chẳng hạn (sẽ không khó khăn gì đâu!) khi vấn đề của bạn lại xảy ra nữa. Hãy cẩn thận để đừng khái quát hóa ở chỗ này: Hãy thực sự nghĩ đến một hoàn cảnh đặc biệt khi ai đó không thể ra tay giúp bạn khi bạn cần thiết. Hãy đi vào trong tâm bạn và hình dung cho chính xác cái ngày, nơi và thời gian - như bấy giờ bạn đang ở trong căn phòng nào, bạn đang ngồi với ai, ai khác nữa đang đứng gần đó. Hãy nhớ lại bạn đã nhờ giúp đỡ như thế nào mà lại không được giúp đỡ và rồi hãy cẩn thận hình dung người ta đã từ chối giúp đỡ bạn như thế nào. Hãy nhớ lại những khuôn mặt khi lời nói được nói ra, hãy nhớ lại các cảm giác của bạn. Giờ đây quả là cần một chút kiềm chế để không phải bực mình hay tức giận lần nữa, cho nên bạn hãy cẩn thận.

Kế đến, hãy xem xét lại cái không hay cái tiềm năng đang hiện diện trong hoàn cảnh ấy. Hãy nhớ rằng điều này đòi hỏi một sự suy xét kỹ trong tâm bạn xem những người khác nhau nhận thức sự việc như thế nào khi nó tỏ lộ ra. Việc người ta từ chối giúp đỡ bạn rõ ràng chẳng dính dáng gì tới việc bạn đã gặp khó khăn. Thật ra, có thể họ đã không cho đó là một vấn đề. Nhưng bạn thì nhìn thấy; đó là một vấn đề lớn.

Điều này có nghĩa rằng quả thực vấn đề ấy không phải là một vấn đề từ phía của chính nó - nếu không thế thì mọi người khác đã nhận thức nó như nhau với cùng một loại vấn đề. Tuy nhiên, sự việc là vấn đề thì trống rỗng, không và vô tính: Một vài người đã thấy nó là một vấn đề, và một số người khác thì không. Điều này có nghĩa là sự *phi vấn đề* của nó phát xuất từ đâu đó khác - và như chúng ta đã lưu ý trên kia, không có sự lựa chọn nào ngoài việc bảo rằng nó đã phát xuất từ chính cái tâm của bạn.

Thế thì phải chăng chính bạn đã tạo thành một vấn đề từ chỗ không có vấn đề nào cả? Tuyệt chẳng phải như thế. Chỉ vì tâm của bạn làm cho vấn đề thành một vấn đề thì không có nghĩa là nó đã không phải là một vấn đề. Thực ra, đây đúng là điều làm cho mọi sự việc trở thành một vấn đề. Và điều này cũng không có nghĩa rằng nếu bạn đã quyết định không làm

cho nó thành một vấn đề thì nó sẽ không là một vấn đề. Có thể bạn không nhận được sự giúp đỡ mà bạn cần chỉ là một nhận thức, nhưng sự nhận thức và những hậu quả rắc rối của nó thì hoàn toàn có thật! Bạn sẽ không thể làm xong những gì bạn cần làm. Và người quản lý không xem nhẹ điều đó. Bạn có thể luôn luôn mong muốn rằng vấn đề đã không phải là một vấn đề, bạn đã có thể cố gắng quyết định không xem vấn đề như là một vấn đề nhưng nó là một vấn đề, và nó sắp gây hại cho bạn.

Trong sự tĩnh lặng của căn phòng và của tâm bạn, hãy đi đến nguồn gốc của vấn đề mà giờ đây bạn biết là một dấu ấn bị đốt lên trong tâm bạn, khi mà tại một thời điểm nào đó trong quá khứ, bạn đã gây chính vấn đề này cho ai đó. Sau khi được gửi vào trong óc bạn, dấu ấn bơi lội khắp trong phần tiềm thức của tâm bạn, luôn luôn to ra giống như một con cá tham ăn và rồi nổi lên tới vùng ý thức khi gặp thời. Nó tô điểm, cả tạo nên nữa, các nhận thức của bạn trong cái sự kiện nổi bật khi bạn bị từ chối giúp đỡ. Kẻ tồi tệ không phải là người Giám đốc hay nhân viên kia; đó là chính bạn, và bạn là người cũng sắp phải sửa chữa các sự việc nữa.

Bây giờ hãy cố ý đưa thẳng tâm bạn vào ngày hôm sau và hãy cố dự tính một tình trạng tương tự có thể xảy ra. Hãy cố tưởng tượng rằng có thể bạn sẽ ở đâu, sẽ cùng ai và những lời gì sẽ được nói ra trong cái sự việc sắp đến khi bạn bị từ chối sự giúp đỡ mà bạn cần để làm công việc của bạn. Thế rồi bạn hãy thực hiện một sự đóng kịch nho nhỏ trong tâm bạn. Hãy tưởng tượng bạn thường phản ứng như thế nào trong một tình trạng giống như tình trạng này. Những Giám đốc như thế đã không ra tay giúp bạn và do đó bạn sẽ lập một kế hoạch để chắc chắn rằng họ sẽ không nhận được sự giúp đỡ nào từ phòng ban của bạn trong những tuần sắp đến.

Nhưng nay thì bạn biết rằng phản ứng "bình thường" này lại chính là cái trái nghịch với cách xử sự đúng đắn. Giây phút bạn từ chối giúp đỡ ai đó để trả đũa vì đã không nhận được sự giúp đỡ của người ấy chính là lúc bạn đốt lên một dấu ấn mới trong tâm bạn về việc trong tương lai bạn sẽ thấy chính bạn bị từ chối giúp đỡ khi cần. Cho nên, việc cuối cùng bạn muốn làm là cắt đứt sự hợp tác từ phía bạn khi có ai đó đã từ chối không chịu hợp tác với bạn. Thực ra, bạn nên làm ngược lại: bạn nên gieo một dấu ấn để sắp tới, bạn sẽ thấy chính mình nhận được sự hợp tác mà bạn cần. *Việc này chỉ có thể được thực hiện bằng sự hợp tác, một cách đơn phương,* với người khác: Hãy giúp đỡ họ ngay cả khi họ từ chối giúp đỡ bạn. Hãy tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra nếu toàn bộ thế giới hiểu ra rằng đây là điều tốt nhất để làm cho tất cả mọi người có liên quan.

Loại đóng kịch về tâm thức này trong thời gian tĩnh lặng không phải là một thứ tình cảm cao thượng. Nó là một bài tập có tính toán để mang đến cho bạn sự thành công về kinh doanh và về cá nhân. Vào một lúc nào đó trong một hay hai ngày sau đó, tình huống mà bạn tưởng tượng sẽ thực sự xảy ra. Bạn sẽ sẵn sàng đối mặt với nó. Mẫu thức ứng xử đã được thiết lập do sự suy xét đến tính logic của tình huống và đến dự định phản ứng của bạn như thế nào đối với nó, sẽ kích hoạt gần như tự động. Bạn bắt đầu phản ứng theo cách cũ. Nhưng thực hành kiên trì trong suốt thời gian tĩnh lặng khiến bạn dừng lại và bạn nhớ tiếp cận bằng một cách mới. Cái vòng bạo lực bị phá vỡ tại tâm của nó: Bạn không chịu kéo dài mãi

những thất bại của cuộc đời bạn; bạn không chịu gieo những dấu ấn sẽ khiến bạn nhìn thấy chúng lại xảy ra nữa.

Bạn có thể thấy khoảng thời gian yên tĩnh này rất quý giá cho một ngày làm việc mới và thật là một ý tưởng rất sáng suốt của Tây Tạng cổ khi thực hành xử lý vấn đề trước cả khi chúng xảy ra. Thời gian và không gian yên tĩnh giúp bạn gieo hạt giống một cách đúng đắn. Do đó, vài phút vào buổi sáng, bạn ngồi tĩnh lặng là một sự đầu tư vô giá cho cả ngày dài sau đó.

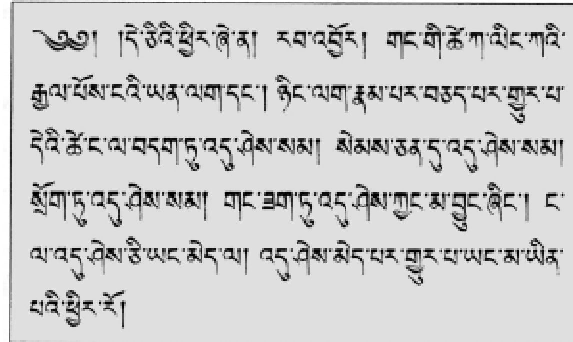
Ở Tây Tạng, người ta thường quen chấm dứt thời gian tĩnh lặng này bằng một bước đặc biệt. Trước khi chấm dứt, bạn hãy dùng một khoảnh khắc để hình dung ra một cách chính xác bạn hi vọng một ngày kia mình sẽ như thế nào. Chẳng hạn, bạn tưởng tượng rằng bạn đã thu đạt được những phần thưởng nhờ việc nghiên cứu cuốn sách này và những nguyên tắc của tiềm năng và của các dấu ấn. Tiền bạc đang chảy vào đều đặn và điều tốt nhất là bạn biết chính xác nó vận hành như thế nào, làm sao để tiếp tục như thế. Trên cả điều này, bạn biết cách để chắc chắn rằng về mặt tinh thần, bạn cũng thọ hưởng tiền bạc. Bạn đang giữ cuốn sổ sáu-thời một cách cẩn thận, luôn giữ thời gian tĩnh lặng của bạn vào buổi sáng, xử lý các vấn đề ngay lập tức và bảo đảm rằng những vấn đề mới không xảy ra bất ngờ.

Nhưng bạn chớ ngừng ở đây. Hãy nghĩ đến chính bạn: Đấy phải chăng là tất cả những gì bạn muốn? Tôi thực sự không nghĩ rằng con người ta không muốn nhiều hơn. Tại sao chúng ta lại không tự hình dung mình không chỉ giàu có mà còn là một người nhân đức, thành đạt. Bạn làm ra rất nhiều tiền và bạn cũng sẵn sàng cho đi khá nhiều nữa, và thế giới sẽ khâm phục bạn như là một người không những làm ra tiền mà còn biết cách sử dụng tiền sao cho đúng, biết giúp đỡ người khác như thế nào với tiền ấy và từ đó có được sự thỏa mãn tối hậu từ tiền bạc. Và này, tại sao lại không hình dung bạn luôn khỏe mạnh như một chàng trai 20 tuổi, vì đó là điều bạn sẽ đạt được nếu cẩn thận gieo những dấu ấn cho điều ấy bằng cách chăm sóc đời sống và sức khỏe của những người khác? Tự tôi, cuối cùng tôi có thể đưa vào một số phẩm chất tuyệt vời: trung thành, nhạy cảm, quan tâm, một người hoàn toàn chân thực, bạn của bất cứ ai mà người ấy gặp, mẫu người tốt cho tất cả trẻ em và những nhà kinh doanh khác trong nước, người chồng hay người vợ, người cha hay người mẹ tốt… vì đây là những gì mà từ trong thâm tâm chúng ta muốn mình trở thành.

Các nhà thông tuệ Tây Tạng bảo rằng phần cuối cùng của thời gian tĩnh lặng vào buổi sáng của chúng ta cần phải như thế này: Hình dung chính bạn là một người thành công, thông tuệ và từ bi nhất mà bạn có thể tưởng tượng ra. Hãy trải qua vài phút trong sự tĩnh lặng trước khi bạn đứng dậy rời khỏi chỗ ngồi và thực sự làm việc chăm chỉ để nhìn thấy bạn như bạn lâu nay. Nó gieo một dấu ấn *rất mạnh mẽ* trong tâm bạn để vào một lúc nào đó, bạn sẽ được như thế. Bạn sẽ thấy như thế. Bây giờ hãy nhảy bật lên và đi làm; có thể bạn bị trễ rồi đấy!

Chương 10:

Mỗi năm mỗi sáng suốt khỏe mạnh hơn


༄༅། །དེ་ཅིའི་ཕྱིར་ཞེ་ན། རབ་འབྱོར། གང་གི་ཚེ་ཀ་ལིང་ཀའི་
རྒྱལ་པོས་ངའི་ཡན་ལག་དང་། ཉིང་ལག་རྣམ་པར་བཅད་པར་གྱུར་པ
དེའི་ཚེ་ང་ལ་བདག་ཏུ་འདུ་ཤེས་སམ། སེམས་ཅན་དུ་འདུ་ཤེས་སམ།
སྲོག་ཏུ་འདུ་ཤེས་སམ། གང་ཟག་ཏུ་འདུ་ཤེས་ཀྱང་མ་བྱུང་ཞིང་། ང
ལ་འདུ་ཤེས་ཅི་ཡང་མེད་ལ། འདུ་ཤེས་མེད་པར་གྱུར་པ་ཡང་མ་ཡིན
པའི་ཕྱིར་རོ།

Nếu bạn vẫn tiếp tục thực hiện cuốn sổ sáu - thời và thời gian tĩnh lặng của bạn, chẳng bao lâu bạn sẽ nhận thấy những ngày làm việc của bạn dần dần thay đổi. Chậm chạp nhưng chắc chắn, việc bạn không chịu kéo dài mãi cái vòng tiêu cực sẽ bắt đầu làm trong sạch thế giới của bạn, từng chút một, từng góc một. Đầu tiên, một vấn đề mất đi, và rồi một vấn đề nữa cũng mất; người gây phiền bực trở thành một người bạn; một người gây phiền bực khác bị thuyên chuyển; một người khác nữa thuyên chuyển qua một công ty khác, và cuối cùng bạn bắt đầu thấy vây quanh bạn là những người mà bạn ưa thích, còn công việc trở nên thuận lợi và thành công hơn. Thời gian tĩnh lặng vào buổi sáng ngoài việc tạo cho bạn những lý lẽ xác đáng cho cả một đời phải xử lý những vấn đề tại nơi làm việc, còn có hiệu lực làm cho tâm bạn luôn luôn thỏa mãn và an tịnh hơn nhiều.

Trong chương này và chương kế tiếp, tôi xin đi sâu hơn vào sự việc, bạn làm sao để có thể thọ hưởng tối đa từ sự thành công của bạn - và đặc biệt hơn, làm sao để chắc chắn rằng thân thể cũng lành mạnh như tâm của bạn khi bạn thụ hưởng thành công đó. Một sự việc đáng buồn của đời sống kinh doanh là khi người ta đã thực sự "tạo ra" công ty, đó cũng là lúc họ hi sinh sức khỏe và hạnh phúc, đời sống gia đình. Ở đây, chúng ta sắp bàn một chút về việc bạn làm sao để có cái bánh và làm sao để ăn nó nữa: để trở thành vị Giám đốc thành công nhất trong công ty, đồng thời là người có sức khỏe tốt nhất. Một cách nghịch lý, điều tốt nhất mà bạn có thể làm để giữ cho thân thể bạn khỏe mạnh và trẻ trung là chăm sóc tâm của bạn, bảo vệ tâm khỏi những gì mà các bậc thầy Tây Tạng gọi là những "thảm trạng tâm linh" (mental afflictions).

Định nghĩa về một "thảm trạng tâm linh" trong triết học Phật giáo cổ là "bất cứ tình cảm nào quấy động sự an tịnh tâm của người cảm nhận nó". Bạn có thể gọi nó là một "ý nghĩ xấu". Có hàng ngàn loại thảm trạng tâm linh khác nhau, nhưng cuối cùng rút lại thành sáu loại xấu nhất: thích cái gì đó một cách sai lầm; không thích điều gì đó một cách sai lầm; kiêu mạn; không hiểu các sự việc thực sự vận hành như thế nào; dễ nghi ngờ các sự thật quan trọng; và quan điểm sai lạc về thế giới.

Thích và không thích các sự vật một cách "sai lầm" có một ý nghĩa đặc biệt. Trái với một số diễn dịch sai lạc về tư tưởng của Đức Phật, thích hay không thích các sự vật thì chẳng sai lầm chút nào. Chẳng hạn, bạn nên yêu quý gia đình, các vị thầy của bạn và điều thiện; Đức Phật ưa thích nhìn thấy chúng ta hạnh phúc và không thích chúng ta cứ tự làm khổ mình mãi. Nếu bạn thích một thứ gì đó khiến cho bạn phải điên đảo hay ép buộc bạn phải làm tổn hại ai đó để đạt được mục đích thì đấy là một "thảm trạng tâm linh". Chúng ta có thể gọi nó là sự ưa thích "ngu xuẩn" vì làm tổn hại ai đó để có được thứ gì đó cho chính bạn là cách tốt nhất để *không* có được thứ ấy cho chính bạn.

Tuy nhiên, điều quan trọng ở đây trong chương này nhằm nghiên cứu về những thảm trạng tâm linh. Khi chúng vận hành để làm tổn hại sức khỏe của bạn dần dần như lúc bạn làm việc tại văn phòng. Có những tư liệu cổ bí mật được cất giữ trong dãy núi Himalaya miêu tả rõ ràng hơn về việc những ý nghĩ tiêu cực này tác động đến thân thể bạn như thế nào; đủ để bảo rằng chính quá trình già nua được nối kết mật thiết với những ý nghĩ xấu. Tức là mỗi khi bạn cảm thấy áp lực ở nơi làm việc, mỗi khi bạn nóng giận hay phiền bực, mỗi khi bạn ghen tỵ với một phó chủ tịch khác hay gì đó đại loại như thế, một cái gì đó bên trong thân thể của bạn bị va chạm; một hay hai sợi tóc bạc đi, một nếp nhăn lún sâu; tim của bạn suy yếu thêm một chút. Cuối cùng, tất cả gộp chung lại làm cho bạn già đi và mất thêm sức mạnh mà bạn đã có lúc còn trẻ. Cuối cùng, các sách này bảo, đó là nguyên nhân gây ra cái chết của bạn.

Và mục đích của chương này là chỉ cho bạn vài manh mối để xử lý những ý nghĩ này. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng cách quay trở về kinh **Năng đoạn kim cương**, ở chỗ Đức Phật đang miêu tả một tình huống mà Ngài đã trải qua cách nhiều đời trước. Câu chuyện như sau: Đức Phật (trong một tiền kiếp) đã là một nhà sư với cái tên là Nhẫn Nhục Sư. Một hôm, Ngài đi vào rừng ngồi thiền định, lưng tựa vào một gốc cây, tại nơi mà vua xứ Kalingka và đoàn tùy tùng sẽ đến để săn bắn. Hoàng hậu và đoàn tùy tùng riêng của bà hôm ấy cũng đi hái hoa và thăm rừng trong khi đức vua bà và những người tùy tùng đang săn bắn và đang đuổi tìm một con mồi.

Do đó, hoàng hậu vào một khoảng trống của rừng và thấy vị sư đang ngồi thiền. Bà là người mộ đạo sâu đậm và vẫn mong chờ có dịp may để hỏi một vị thầy cao trọng về một số vấn đề tâm linh quan trọng. Thế là bà làm gián đoạn việc thiền định của vị sư và vị này cố gắng hết sức để trả lời từng câu hỏi của bà.

Trong lúc đó, nhà vua và những người đi săn của ông đang đuổi theo một con nai và con nai bỗng chạy vào chỗ rừng trống ấy. Nhà vua từ trên ngựa nhìn xuống và thấy hoàng hậu của ông đang say sưa nói chuyện với vị sư; ông cho rằng ở đây đang diễn ra trò lăng nhăng

bậy bạ, và ra lệnh cho người của ông trói vị thánh sư vào cọc, dang thẳng tay chân trên mặt đất. Chầm chậm, ông tiến hành cắt rời các ngón tay của nhà sư, từng khớp một, cùng với các ngón chân và các phần khác của thân thể Ngài.

Sau đây là cách miêu tả sự việc ấy trong **Năng đoạn kim cương**, lời lẽ hơi bí ẩn, nhưng bạn chớ bối rối - chúng ta sẽ nghiên cứu kỹ nó và bạn sẽ hiểu được nó trọn vẹn khi chúng ta đọc hết chương này.

Tại sao như vậy? Này Tu-bồ-đề, vì đã có một lần vua xứ Kalingka cắt đứt các phần chính, và các phần phụ tay chân của thân thể ta - Vào lúc ấy không một ý niệm nào về tự ngã, hay về một chúng sanh hữu tình hay về một chúng sanh hay về một con người nào trong tâm ta - Ta đã không có một ý niệm nào hết. Nhưng cũng không phải ta không có một ý niệm nào hết.

Ở đây, trước hết chúng ta được ngài Choney Lama giải thích về những gì Đức Phật đang thuyết giảng; hãy nhớ rằng các từ trong chính kinh **Năng đoạn kim cương** được in bằng chữ đậm:

Vì lý do gì mà ***như vậy? Này Tu-bồ-đề,*** vì cách đây lâu lắm, ***đã có một lần vua xứ Kalingka*** đã nghi ngờ rằng Ta đã tư thông với vợ ông ta. Và do đó, ông ***đã cắt các phần chính và các phần phụ của tay chân của thân thể ta*** (các phần phụ ở đây nhằm trỏ các ngón tay, ngón chân.)

Vào lúc ấy, ta tu hạnh nhẫn nhục, giữ tâm ta vào sự hiểu biết rằng không có sự hiện hữu cố hữu nào bên trong một trong ba yếu tố của hành động nhẫn nhục. Vì ta tập trung vào cái "tôi" hiện hữu bằng danh xưng, ***không một ý niệm nào*** mà theo đó ta tin có một cái "tôi" nào đó thực sự hiện hữu ***vào trong tâm ta***: và do đó ta không có một ý niệm nào ***về*** cái gì cả, từ một cái ***"tự ngã"*** thực sự hiện hữu cho đến một ***"Con người"*** thực sự hiện hữu.

Vào lúc ấy, ***ta đã không hề có ý niệm nào*** về bất cứ ý niệm nào cho rằng có cái gì đó đang thực sự hiện hữu. Tuy nhiên, đồng thời cũng không phải là ***ta đã không hề có ý niệm nào*** khác về danh xưng.

Những gì mà ngài Tu-bồ-đề nói ở đây là như sau: Con đã có được cái ý tưởng rằng con nên trì giữ sự nhẫn nhục: con có được cái ý tưởng rằng phải sẵn sàng nhận lấy khổ đau, và không bị rối rắm vì sự tổn hại gây ra cho con. Con đã có được loại ý niệm mà theo đó con càng khẳng định rằng con đã biết cách nhận thức rằng không một đối tượng hiện hữu nào có sự hiện hữu thực sự nào của riêng nó.

Kế đến, Đức Phật tự giảng rõ:

Tại sao như vậy? Này Tu-bồ-đề, hãy giả sử rằng vào lúc ấy một ý niệm nào đó về tự ngã đã vào trong tâm ta. Thế thì cái ý tưởng làm tổn hại ai đó cũng đã vào trong tâm Ta nữa.

Và giả sử cái ý niệm về một chúng sanh hữu tình nào đó, cái ý niệm về một chúng sanh nào đó và cái ý niệm về một người nào đó đã vào trong tâm ta và vì như vậy, cái ý tưởng làm tổn hại ai đó cũng phải đi vào trong tâm ta nữa.

Choney Lama giải rõ:

Đây là lý do ***tại sao như vậy. Hãy giả sử rằng vào lúc ấy, một ý niệm nào đó về tự ngã*** mà theo đó ta nghĩ đến "cái tôi" như là đang hiện hữu một cách tối hậu, ***đã vào trong tâm ta.*** Hoặc hãy giả sử một ý niệm nào đó trong những ý niệm khác đã nêu trên đi vào trong tâm ta. Thế thì ***cái ý tưởng làm tổn hại ai đó cũng đã vào trong tâm ta nữa;*** nhưng thật ra nó đã không vào.

Hình như các dòng trên có thể được tóm gọn lại đại khái như sau:

Nhà vua đã cắt đứt các ngón tay, ngón chân và các phần khác của thân thể ta như là một hình phạt về điều mà ta đã không hề làm. Nếu như ta đã xem một người nào đó trong chúng ta là một con người thì có thể ta đã nóng giận và cái ý tưởng có thể đã xảy ra trong tâm ta nhằm cố làm tổn hại người ấy. Nhưng ta đã không có ý tưởng nào như thế cả, và do đó ta đã có thể giữ mình khỏi nóng giận.

Đây là một việc khá nặng nề. Nó đã có liên quan gì đến việc không hủy hoại thân thể của bạn tại văn phòng do cứ buông mình theo những tình cảm tiêu cực? Trước hết, chúng ta sẽ nói về hai cách khác nhau mà bạn có thể đã hiểu nhầm những dòng này (chúng đã bị hiểu nhầm qua nhiều thế kỷ nay), và rồi sẽ chuyển sang giải thích ý nghĩa thực sự của chúng.

Có một nhận thức sai lạc khá phổ biến khởi đầu từ những cuốn sách Phật học như cuốn sách này; từ những người bảo rằng không có "tự ngã" hay "người". Người ta dùng nó để muốn nói rằng có một nơi chốn mà bạn có thể vào khi bạn đang có một vấn đề, một nơi chốn thật trống rỗng hoặc bạn thấy mọi sự đều không thực, và rồi vấn đề sẽ mất đi, hoặc bạn không ràng buộc mình vào vấn đề ấy. Những người như thế có thể bảo rằng nếu bạn đang có một vấn đề với ai đó và người ấy đang giận dỗi bạn, thì bạn có thể vờ xem như người ấy không có ở đó, hoặc từ chối nghĩ về họ, và thế là bạn sẽ không còn có vấn đề nào nữa. Họ nghĩ đây là cái ý nghĩa mà ta muốn trỏ khi ta nói về "vô ngã" mà ở đây, Đức Phật vẫn gọi là "không có chúng sinh hữu tình nào, không có chúng sinh nào và không có người nào".

Thế nhưng đấy hoàn toàn không phải là ý mà Đức Phật muốn chỉ ra và nó cũng chẳng giúp ích gì cho bạn khi thể hiện những tình cảm tiêu cực ở nơi làm việc. Chẳng hạn, nó không giúp ích gì trong việc cố gắng tưởng tượng một cảm nhận tiêu cực nào đó không xảy ra, hoặc bạn thực sự không cảm nhận nó, hoặc bạn có thể tách bạn ra khỏi nó. Khi bạn đang ngồi trên ghế tại một phòng khám nha khoa để khoan một cái chân răng, vị nha sĩ chạm vào một dây thần kinh - hoặc khi bạn bị căng tay chân vào cọc nằm trên mặt đất và ai đó từ từ cắt các ngón tay, ngón chân của bạn và những gì còn lại - bạn khó có thể bằng cách nào đó tưởng tượng ra rằng người ấy không có ở đó và bạn không có ở đây. Bạn hãy thử mà xem. Đó không phải là điều mà Đức Phật muốn nói.

Phần về "không có một ý niệm nào" cũng dễ gây hiểu lầm nữa. Người ta đã đọc những dòng như thế này và đã nghĩ rằng mục đích của một nỗ lực Phật giáo để giải quyết một tình trạng khó khăn là ngồi và cố không nghĩ gì cả: cố làm trống cái tâm, không để có bất cứ ý tưởng nào, hoặc có thể nhìn thấy các ý tưởng vẫn diễn tiến nhưng bằng cách nào đó, không nghe theo chúng hoặc không nối kết với chúng. Điều này cũng lại hoàn toàn không phải ý mà Đức Phật muốn trỏ. Bạn cũng có thể thử nghiệm điều này nữa, lần tới bạn có một cái răng phải khoan đấy. Nó chẳng giúp gì đâu. Đây không phải là cách để chấm dứt sự đau đớn. Thế thì thực sự Đức Phật muốn dạy điều gì?

Chúng ta hãy đi vào một tình huống thực sự trong ngành kinh doanh kim cương; chiến trường của bạn sắp là phòng họp ban Giám đốc hay tầng trệt của nhà xưởng, do đó chúng ta có thể lấy một thí dụ thực sự từ một ngành kinh doanh thực sự. Trong khi, tôi đang làm việc với chức vụ một phó chủ tịch ở tập đoàn Andin, tôi thường hay trở lại châu Á để đến tu viện Tây Tạng mà tôi đã tu học tại đấy. Tôi tiến hành một thỏa thuận với những người chủ sở hữu, nhóm Azrielant, theo đó tôi phải giữ liên lạc bằng điện thoại và phải sẵn sàng tổ chức những lần mua kim cương, thí dụ từ Bombay (không cách xa tu viện quá) hay từ Bỉ.

"Giữ liên lạc" vào lúc ấy không phải là chuyện dễ: Tu viện khởi đầu là vài căn lều giữa một khu rừng rậm ở phía Nam Ấn Độ, gồm khoảng một trăm vị tăng từ Tây Tạng sang. Vào lúc tôi đến đó để bắt đầu tu học, ở đấy có vài trăm vị tăng và một phòng họp khiêm tốn, cùng với những ngôi lều tranh đơn sơ cho chư Tăng. Máy điện thoại gần nhất mà bạn có thể dùng để gọi đến Hoa Kỳ thì ở Madakeri, cách đó khoảng ba giờ đi xe. Một cuộc gọi ngắn để "giữ liên lạc" cũng phải mất hầu như cả ngày, nếu mọi chuyện êm xuôi.

Thế là, tôi đang ở trong một ngôi nhà nhỏ bằng đất tít trên đỉnh một ngọn núi trong một khu rừng ở Ấn Độ, cúi người xuống một máy điện thoại cũ, cố gắng nghe những gì Ofer đang hét lên phía bên đầu dây, từ các văn phòng kính thoải mái nhìn qua những ngọn đèn của Trung tâm Thương mại Thế giới và sông Hudson:

"Chúng ta cần đá quý! Hãy đặt hàng thật nhiều vào! Phải có 10.000 ca-ra tại New York trong vòng 10 ngày! Hãy gọi Bombay! Hãy gọi Antwerp! Hãy tiến hành đi!"

Bây giờ, 10.000 ca-ra của loại đá đặc biệt này có thể có nghĩa là một triệu viên kim cương nhỏ; và đối với mỗi viên mà bạn thực sự mua trên thị trường, có thể bạn phải nhìn vào hai hay ba viên để chọn lựa. Do đó, quả đúng là bạn kiểm tra vài triệu viên kim cương trong 10 ngày. Giả sử, bạn cần mười giây để nhặt một viên đá lên và ngắm nhìn nó bằng kính lúp. Điều này có nghĩa là sáu viên đá một phút, và 360 viên đá một giờ đối với một người. Giả sử bạn có thể tiếp tục như thế trong năm giờ mỗi ngày mà hoàn toàn không dời mắt đi chỗ khác - thì quả đúng là bạn có thể kiểm tra tối đa 2.000 viên mỗi ngày. Do đó, bạn cần có ít nhất là một ngàn ngày công từ trong nhóm người của bạn tập hợp lại để hoàn tất đơn đặt hàng. Cho nên tôi hỏi lại:

"10.000 ca-ra, đúng không, Ofer? Ông chắc chắn là - 10.000 chứ?"

"Vâng, vâng, đúng thế. Tiến hành ngay đêm nay đi! Hãy gọi điện thoại, hãy đánh thức mọi người trên thế giới, không sao đâu! Chúc may mắn!".

Tôi ghi vào nhật ký số lượng và loại đá cần có và rồi tiếp tục trải qua nhiều giờ cố gắng tiếp xúc với tất cả những người mua quốc tế khắp thế giới. Vào lúc tôi chấm dứt cuộc trao đổi điện thoại ở Madakeri thì trời cũng đã gần như tối; tôi bước ra một khu vườn nhỏ nhìn qua một thung lũng hùng vĩ đẹp tuyệt vời, thưởng thức không khí buổi tối, mùi thơm của hoa dại Ấn Độ và ngắm nhìn những vì sao xuất hiện. Tôi cảm thấy dễ chịu, cái cảm giác dễ chịu của việc giữ lời hứa làm một điều gì đó dù cho đó là một nỗi khổ đau khi làm như thế. Thế rồi, tôi bước vào trong cái xe cũ kỹ, ọp ẹp của tu viện, rồi quay trở về để học thật nghiêm túc thêm một tuần nữa với một số vị Lạt-ma lớn nhất trên thế giới.

Vào lúc các viên kim cương từ khắp thế giới đổ dồn vào trụ sở New York, tôi cũng về đến đây, người đầy bụi bặm và rám nắng. Ofer gọi tôi lên văn phòng của ông, tôi thong thả đi vào với sự tự tin của một ủy viên điều hành đã giao hàng, mặc cho mọi sự. Tôi ngồi xuống và chờ những lời khen ngợi.

"Chuyện gì xảy ra trên thế giới thế?", Ông ta bắt đầu.

"Ông muốn nói gì chứ?"

"Làm gì với tất cả số kim cương này đây? Anh có biết rằng anh đang gây trở ngại cho lực lượng tiền mặt không? Anh làm sao vậy, người anh khùng?"

Bạn biết cái cảm giác ấy đấy. Cái cảm giác chìm lặng. Đấy quả không phải là một sự sai lạc trong trao đổi thông tin hay một sai lầm kinh doanh khác - đấy là một lời tuyên bố trọn vẹn về tình trạng của thế giới, thế giới của chúng tôi. Tại sao mọi việc lại không diễn tiến đúng như mong muốn? Tôi nghĩ rằng ngay bây giờ, bạn đang hiểu vấn đề rồi đấy. Nhưng hãy theo dõi tiếp câu chuyện.

"Khoan đã nào, Ofer. Ông đã bảo tôi mua số kim cương ấy - ông nói với tôi là ông cần 10.000 ca-ra càng sớm càng tốt".

"10.000 ca-ra! Anh có nhầm không đấy! Tôi đã bảo với anh 1.000! Anh đang nói gì đấy? Có đời thuở nào tôi lại đặt 10.000 ca-ra chứ!"

"Nhưng ông đã bảo tôi mua 10.000. Tôi đã hỏi ông hai hay ba lần mà. Tôi đã ghi ngay vào trong nhật ký của tôi trong khi ông đang nói trong điện thoại. Xem đi, nó rành rành đây này - ghi là 10.000".

"Làm sao tôi biết được anh đã ghi lúc nào chứ? Có thể nó đã được ghi vào sáng nay! Tôi không bao giờ nói 10.000 cả. Ai bảo là 10.000 chứ?"

Khi nghiên cứu những tình cảm tiêu cực, lúc bạn đang được đào luyện về nghệ thuật tránh những ý nghĩ có thể khiến bạn già đi trước tuổi chính là khoảnh khắc vô cùng quan trọng này. Kinh doanh nói chung cần phải có suy nghĩ, phản ứng mau lẹ, nhưng không gì có

thể so sánh với khoảnh khắc này. Có thể bạn có chừng ba giây để tự bảo vệ trước khi bạn bị tấn công bởi một số cảm giác mạnh mẽ về sự phẫn nộ, tổn thương và nóng giận. Bạn sẽ phải dứt khoát, hành động mạnh mẽ trong vòng ba giây, nếu không sẽ quá trễ. Và hành động thì sẽ liên quan đến "vô ngã" và "vô niệm" mà Đức Phật đã dạy. Chúng ta chỉ việc hình dung ra những gì Ngài thực sự muốn nói khi Ngài nêu ra những điều ấy. Hãy nối kết chúng với hoàn cảnh thực tế. Chúng ta sẽ dùng "ba yếu tố" mà Đức Phật đã nêu ra về vị sư bị vua xứ Kalingka chặt đứt các ngón tay.

"Ba yếu tố" nhằm trỏ ba phần của tình hình đang diễn tiến vào lúc này: ông chủ đang quát tháo (Ofer); người phó chủ tịch bị quát tháo (tức là tôi, khổ thay); và sự việc là toàn bộ những gì đang xảy ra. Mỗi yếu tố đều có cái không riêng của nó, hay cái mà chúng ta đã gọi là "tiềm năng". Thật ra, có cả một đống cái không trong tình huống này đang góp phần vào cái tình thế khó khăn ấy nữa, và đấy là lý do tại sao cái không (hay tiềm năng) của các sự việc lại kỳ diệu đến như thế.

Tiềm năng ở trong ông chủ là gì? Vào lúc ấy ông ta có vẻ khá tồi tệ, nhưng hãy nhớ rằng nếu người cộng sự của ông bước vào - tức là, bà Aya vợ ông - bà ta sẽ bảo rằng ngay lúc này trông ông thật tuyệt, cứu công ty khỏi tay một anh khờ vô trách nhiệm đã đi mua bừa bãi số kim cương mà chúng tôi không cần và không thể trả tiền nổi. Do đó, bản thân ông ấy không phải là một quái vật hay một thiên tài, điều này chỉ phụ thuộc vào đối tượng nhìn. Như trước đây chúng ta đã nói rất nhiều lần, về phần ông ta, ông ta chỉ là trống rỗng hoặc không là ai cả, và ông ta có vẻ hoặc tốt hoặc xấu vào lúc ấy là hoàn toàn tùy thuộc vào loại dấu ấn nào mà tôi đã đặt vào tâm tôi trong quá khứ.

Cũng nên nhớ cái điều kia mà chúng ta luôn luôn nêu ra ở điểm này: Rằng, mặc dù quả thực ngay giờ đây ông ta có vẻ như thế nào là một cái gì đó đang được chính tâm tôi tạo điều kiện và thậm chí tạo ra nữa, điều này không hề có ý nghĩa rằng tôi có thể mong ông ta trở thành một người tốt bụng ngay được. Và sở dĩ như thế là vì tôi (không như vợ ông ta) có những dấu ấn trong tâm đang buộc tôi phải nhìn thấy ông ta ngay bây giờ là một ông chủ rất nóng nảy. Điều tốt nhất bấy giờ tôi có thể làm là phải rất cẩn thận để ngay bây giờ không gieo dấu ấn mới nào trong tâm tôi.

Chúng ta đang nói về loại dấu ấn mới nào đây? Vâng, còn về một dấu ấn khiến bạn nhìn thấy một ông chủ đang quát tháo bạn vì bạn làm đúng điều mà ông ta đã bảo bạn làm thì sao? Và theo cách thế nào mà một người có thể có một dấu ấn như thế? Quả thực chỉ có một cách để có loại dấu ấn này - và có thể là cái dấu ấn khiến người ta quát tháo ai đó như ông chủ của bạn vốn đang cố gắng tuyên bố điều mà ông ta thành thực tin là một lỗi lầm nghiêm trọng và phải trả giá đắt. Vậy thì điều gì được làm vào lúc ấy là điều *ngu xuẩn nhất,* khi bạn đang bị quát tháo? Bạn đã biết rồi đấy: quát tháo lại.

Nếu bạn để tâm bạn đi suốt quá trình này, hay thậm chí một phần khá lớn của quá trình này trong ba giây trước khi sự bực bội và nóng giận quét trôi bạn đi thì có hai điều sẽ xảy ra. Trước hết, bạn tránh được một dấu ấn tâm linh có thể gây cho bạn nhiều phiền phức sau này. Hãy tưởng tượng bạn đến lấy một cốc cà-phê trên mé bàn làm việc của bạn và bất ngờ cầm nhầm một cốc axit clohydric (điều có thể thực sự xảy ra trong một xưởng kim hoàn nếu

bạn bất cẩn). Bạn đang nói chuyện hăng say với ai đó nên không để ý; bạn đưa cốc lên mặt và bắt đầu nghiêng nó, rồi thì giây phút cuối bạn ngửi thấy mùi axít và bỏ cốc xuống tức khắc, thở phào nhẹ nhõm. Thực hiện được sự ngưng phẫn nộ và nóng giận vào giây phút cuối - chiến thắng tâm trong khoảng ba giây, ngăn chặn sự nóng giận của bạn và ngăn chặn cái dấu ấn bom định giờ sắp nổ trong tâm bạn - thì chẳng kém gì một sự nhẹ người.

Hãy nhớ rằng chỉ một lát nóng giận, chỉ một chốc lát làm bùng nổ loại dấu ấn tiêu cực này trong tâm bạn có thể đưa đến nhiều ngày, nhiều tuần hay thậm chí những thời gian lâu hơn trong tương lai khi bạn phải thọ nhận kết quả của dấu ấn này trong thế giới xung quanh bạn. Khi bạn có thể dùng cái trí tuệ cổ này để ngăn chặn dù một khoảnh khắc đơn lẻ của nóng giận, toàn bộ nỗ lực mà bạn đã bỏ ra để hiểu những ý tưởng trong cuốn sách này đã mang lại hiệu quả vượt bậc. Bạn đã cứu chính bạn khỏi biết bao phiền phức và khổ đau. Bạn đã dùng một con đường khác và bạn sẽ không bao giờ gặp tai nạn mà đáng lẽ bạn sắp phải gặp nếu như ngay bây giờ bạn không chịu đổi hướng.

Thế còn “vô ngã” và “vô niệm” thì sao? Giờ đây chúng ta đã xem xét một tình huống thực tế nên mọi thứ trở nên dễ dàng hơn nhiều. “Vô ngã” nghĩa là ông chủ của bạn không có một ngã tính nào - không có bản tính của riêng ông, không có bản tính nào phát xuất từ phía của chính ông, không có bản tính nào mà ông mang khi ông được sinh ra - để là một người cáu giận la lối, dù vào lúc ấy. Nếu ông ta quả có cái bản tính nào như thế thì ngay cả vợ ông cũng sẽ nhận thấy ông ta cáu giận - nhưng bà ấy đâu có nhận thấy như thế! Do đó, “vô ngã” có nghĩa là bất cứ điều gì bạn nhìn thấy ở ông ta đều phát xuất từ bạn, chứ không phải từ ông ta. Điều này không có nghĩa là, ông ta không hiện hữu, hay vờ xem ông hoàn toàn không có mặt ở đó.

“Vô niệm” có nghĩa là bạn không nghĩ sai về ông ta: Hãy ngưng quan niệm ông ta là cái gì đó xấu từ phía chính ông ta, và bắt đầu nghĩ đến ông ta như một tấm màn trống, tấm màn chiếu ra đầy hình ảnh đẹp đối với vợ ông ta và lại là hình ảnh đáng ghê sợ đối với bạn. Cái máy chiếu phim dĩ nhiên là tâm bạn được điều khiển bằng điện năng được gọi là “những dấu ấn từ những gì mà bạn đã làm đối với người khác trong quá khứ”. Thêm nữa, điều quan trọng ở đây là sẽ chẳng có ích lợi gì khi không nghĩ, không phán đoán điều gì là tốt hay xấu, không ràng buộc vào bất cứ cảm giác hay tình cảm nào của bạn. Hãy nhớ rằng: toàn bộ sự việc này, cách bạn cảm nhận về chính bạn và những người khác; cách ông chủ đối xử với bạn và với người khác (đây là ba yếu tố) chắc chắn là thực. Có những người thực sự bị tổn thương, những công ty sẽ chịu thiệt hại thật sự, những vị phó chủ tịch thực sẽ bị tước mất tiền thưởng về các kỳ nghỉ sắp tới, nhưng lý do gây ra những sự việc này không đúng như bạn thường nghĩ. Tất cả đều xuất phát từ các sự việc mà bạn đã làm trước kia.

Vậy chúng ta phải làm gì bây giờ? Cần phải hiểu rõ rằng, nếu bạn phản ứng một cách tiêu cực sau ba giây thì bạn sắp gieo những dấu ấn tiêu cực mới có cùng mùi vị và sẽ phải ăn lại chúng sau này nữa. Chúng ta đã bàn đến điều này rồi nhưng bây giờ chúng ta hãy nói về những hậu quả trực tiếp của nó. Hãy đối mặt với nó, nổi sung lên chẳng có ích gì.

Một bài kệ nổi tiếng từ trong cuốn sách Phật giáo Ấn Độ cổ cho rằng:

Năng đoạn kim cương

Nếu một tình hình có thể ổn định được
Thì tại sao lại rối loạn lên vì nó?
Nếu một tình hình không thể ổn định được
Thì rối loạn lên có ích gì?

Ở đây, chúng ta đang nói về sự lợi lạc trực tiếp của việc từ chối nóng giận. Sự thử thách quan trọng đã đi qua: Bạn từ chối phản ứng một cách tiêu cực, và nhờ đó tự bảo vệ bạn để chính sự việc này sẽ không xảy ra lại trong tương lai nữa. Bây giờ hãy vào trong tâm bạn và từ chối thậm chí cả một thoáng nóng giận. Thật vậy, hãy tiến xa hơn, và uốn nắn tâm bạn để đưa nó đến một thái độ tích cực. Thay vì tranh cãi về việc mua số kim cương ấy do lỗi của ai, thay vì đấu tranh rằng ai đã gây trở ngại cho lưu lượng tiền mặt, lập tức quay tâm bạn trực tiếp đến cách giải quyết vấn đề. Đây có thể là điểm quan trọng nhất của toàn bộ sự thực hành trong tình huống này: Bạn sẽ nhận thấy rằng, vì đã đẩy lùi được sự nóng giận ngay cả trước khi nó xâm nhập trọn vẹn trong tâm bạn, ngay lập tức bạn có thể chuyển toàn bộ năng lực của bạn vào việc giải quyết vấn đề._ Tâm bạn trong sáng. Khuôn mặt bạn tĩnh lặng. Trái tim bạn đang đập bình thường, hơi thở bạn đều đặn.

Đây là tình trạng mà bạn muốn mình có khi phải xử lý một vấn đề nghiêm trọng, và đây tuyệt đối là điều tốt nhất cho thân thể và sức khỏe lâu dài của bạn. Mỗi lần bạn từ chối vài khoảnh khắc nóng giận hay một tình cảm tiêu cực nào khác nữa, bạn đang cộng thêm vào cuộc đời và doanh nghiệp của bạn, nhiều giờ của sức khỏe và hạnh phúc, vì cuối cùng tất cả sẽ gộp chung lại. Đối với ngành kinh doanh trực tiếp của bạn, bạn sẽ trở nên thông tuệ hơn nhiều để đối mặt với những vấn đề nảy sinh bằng một cái tâm hoàn toàn trong sáng và tĩnh lặng.

Lời khuyên cuối cùng. Có lẽ ngay bây giờ bạn cũng nhận thấy toàn bộ các phương pháp được trình bày trong cuốn sách này rất giống với công việc làm vườn. Cái tiền đề của chúng ta là những vấn đề được tạo ra bởi các hạt mầm hay các dấu ấn mà bạn đã gieo vào tâm bạn trong quá khứ. Một khi các dấu ấn này đã đạt tới một cấp độ nào đó, một khi chúng đang bung ra hay sắp bung ra và lớn lên thành một cái cây, thì dứt khoát là quá chậm để ngăn chặn chúng. Ngược lại, thật là ngây thơ khi nghĩ rằng bạn có thể gieo một hạt mầm vào buổi sáng và chờ mong ngay một kết quả vào buổi chiều.

Vấn đề là bạn cần phải tự rèn luyện mình trước để nhìn những kết quả trực tiếp của các hành động của bạn bằng một thái độ hoài nghi. Bạn có thể làm tĩnh lặng tâm của chính mình ngay và sẵn sàng đối phó với một vấn đề bằng một thái độ hòa nhã mát lạnh, nhưng điều này không có nghĩa rằng mọi người khác trong phòng sẽ lắng tĩnh xuống. *Cũng không có nghĩa rằng* cách giải quyết mà bạn chợt nghĩ ra trong trạng thái được nguội mát đi của tâm bạn thì nhất thiết sắp có hiệu lực: Đừng quên rằng điều này tùy thuộc vào những hạt mầm đã được gieo từ lâu rồi. Tuy nhiên*, như thế có nghĩa* là bạn đang làm vườn cho tương lai của bạn, *nghĩa là* sẽ càng lúc càng ít những tình trạng căng thẳng xảy ra trong thế giới tương lai của bạn.

Chương 11:

Vòng tròn - Hay sự chuẩn bị cho quá trình làm việc lâu dài

Trong chương vừa qua, chúng ta đã thấy việc trông chừng tâm bạn và tránh những tình cảm tiêu cực không chỉ giúp xây dựng tương lai tươi đẹp mà còn đóng góp một cách quan trọng vào cả sự lành mạnh về thể chất ngay bây giờ lẫn sức khỏe lâu dài của bạn khi bạn tiếp tục sự nghiệp của mình; đó là chưa kể nó làm cho mỗi ngày tại nơi làm việc trở nên vui vẻ hơn nhiều nếu bạn có thể đè nén và cuối cùng đánh bại hoàn toàn mọi trạng thái tiêu cực của tâm.

Trong chương này, tôi xin miêu tả một thủ thuật đặc biệt khác mà các nhà đại thông thái Tây Tạng dùng để duy trì sức khỏe thể chất và sự sáng tạo tinh thần cao trong suốt một thời gian dài. Chẳng có chút gì lạ thường khi người ta thấy các vị sư Tây Tạng ở độ tuổi sáu mươi và bảy mươi vẫn tỏ ra luôn luôn tăng trưởng sự ham thích và hiếu kỳ về tri thức. Về mặt thể chất, các vị có thể chịu đựng được lâu dài, nhảy vọt xuống cầu thang theo cách mà những người phương Tây không còn có được vào lúc họ 40 tuổi. Thủ thuật này được gọi là *tsam.*

Tsam trong tiếng Tây Tạng nghĩa là “bờ giới” hay “đường phân chia”, từ này được dùng để miêu tả nghệ thuật thoát ra khỏi công việc - đi đâu đó, và trong ý nghĩa, vẽ một vòng tròn xung quanh bạn, tại đó bạn có thể ngồi yên lặng và suy nghĩ một chút.

Trong hơn 15 năm làm việc tại tập đoàn Andin International, tôi đã tuân thủ nguyên tắc vòng tròn này. Tôi đã theo một chính sách nghiêm ngặt, được giữ gìn với sự đồng ý của những người chủ sở hữu, rằng tôi vẫn luôn luôn được nghỉ ngày thứ Tư để có thể tạm xa văn phòng làm việc để suy tư và tìm cảm hứng. Lúc đầu, tôi đã xin phép và chấp nhận trả một khoản tiền đền, trừ vào lương của tôi về thời gian nghỉ này. Về sau, khi lợi ích do vòng tròn mang lại trở nên rõ ràng, tiền lương của tôi lại bằng với những người không nghỉ việc mỗi tuần một lần. Chúng tôi đã chọn ngày thứ Tư vì ngày này ít gây trở ngại nhất cho những yêu cầu hành chính. Tôi luôn luôn có hai ngày liên tiếp, hoặc thứ Hai/thứ Ba, hoặc thứ Năm/thứ Sáu để xử lý một cuộc thương lượng hay một vấn đề nhân sự vốn có thể kéo dài lâu hơn một ngày.

Như là một biện pháp thực tiễn, tôi cũng đã đào tạo được một người phó rất năng nổ; điều này giúp tôi tự do đến với vòng tròn và mang về sức mạnh mà tôi tìm được ở đấy để đóng góp nhiều hơn cho công ty. Nó cũng tạo cho đơn vị chúng tôi một năng lực hành chính mạnh, rất hiệu quả, đặc biệt là trong những giai đoạn cao điểm. Mọi người đã quen nhận sự

chỉ đạo về những vấn đề quan trọng từ tôi hoặc người phó của tôi, và do đó, về mặt hành chính, công việc không đến nỗi quá căng thẳng mỗi khi chúng tôi đột nhiên phải mở rộng nguồn dự trữ lao động đến 20 hay thậm chí 30%.

Xin nói thêm, đây là một hiện tượng thông thường trong ngành kim cương và kim hoàn, khi mà khoảng 60% doanh số bán gắn liền với mùa Giáng sinh. Vào mùa thu, chúng tôi có thể chế tạo từ tám đến 10.000 chiếc nhẫn mỗi tuần, và rồi phải rút lại còn một đến 2.000 chiếc sau năm mới. Tất cả điều này có nghĩa là, một cách căn bản, bạn phải có khả năng mở rộng hoặc thu hút nhân viên của bạn từ tháng này sang tháng kia và có được năng lực lãnh đạo thích hợp để xử lý một đơn vị vốn có thể lớn gấp hai lần đơn vị mà bạn đã có từ sáu tháng trước đó.

Điều quan trọng là không được xem ngày mà bạn trải qua trong vòng tròn như là một ngày nghỉ, một bổng lộc cho một ủy viên điều hành đang làm việc nhọc nhằn - dù rằng một ngày như thế đã giúp tôi tránh được hai giờ di chuyển hai chiều vào và ra khỏi Manhattan và giảm sức ép đối với cơ thể khi phải đi lại quá nhiều mỗi ngày. Thực ra, những ngày trong vòng tròn là những ngày được tổ chức và thực hiện rất chặt chẽ nhằm thu lợi ích tối đa. Toàn bộ ý tưởng này là để phá vỡ cái thường lệ; có được thời gian suy nghĩ về cái tại sao hơn là về cái *như thế nào* đối với công việc tại công ty - thời gian để lập chương trình, thời gian để suy nghĩ, và có lẽ quan trọng nhất là *thời gian để nhập dữ liệu mới*, những nguồn cảm hứng mới.

Suốt thời gian làm việc tại tập đoàn Andin International, tôi đã phỏng vấn và tuyển hàng trăm người, hầu hết họ đều rất thành công. Dĩ nhiên, tôi cũng tìm kiếm những phẩm chất thông thường như: sự chân thực, lòng chân thành, tinh thần đồng đội, sự quan tâm đến người khác, trí thông minh và tính thật thà. Xin nói thật với bạn, tôi vẫn thường không lưu tâm đến các kỹ năng làm việc cho lắm. Tôi có kinh nghiệm rằng tâm con người thì mạnh mẽ đến nỗi bạn có thể dạy ai đó khá nhanh chóng về cách làm cho đúng một công việc gì đó trên đời này. Nhưng bạn phải mất nhiều năm để phá vỡ những thói quen xấu và những cá tính như nói dối hay không quan tâm đến người khác, và những thứ này làm tàn lụi một công nhân nhanh hơn nhiều so với sự thiếu hụt kỹ năng chuyên môn.

Tuy nhiên, một thủ thuật tuyển người mà tôi muốn chia sẻ với bạn là trắc nghiệm thời gian rảnh rỗi: tôi nhận ra rằng câu hỏi quan trọng nhất có thể hỏi là người ấy làm gì với thời gian rảnh rỗi của mình. Andin là một nơi làm việc nhọc nhằn, và những giờ - đặc biệt là trong mùa lễ lạc bận rộn - có thể rất khốc liệt. Bạn càng trải qua nhiều giờ ở một nơi thì bạn càng có ít thời giờ hơn ở nơi khác. Như thế là hạn chế biết bao những điều mới mà bạn học hỏi được cũng chính là từ những con người trong cùng một phòng từ tháng này qua tháng khác.

Nếu bạn không bao giờ đến một nơi nào khác - nếu bạn không bao giờ nhìn thấy điều gì mới - thì tính sáng tạo của bạn chắc chắn sẽ bị thui chột. Và quả là không quá đáng khi bảo rằng vài phút của tính sáng tạo thực sự sáng tạo ra những hệ thống mới có thể mang lại nhiều lợi ích cho bất cứ công ty nào hơn là hàng tuần, thậm chí hàng tháng với những giờ làm việc phụ trội được sắp đặt vào bởi những Giám đốc bị kẹt dính vào cái hệ thống cũ. Vì

vậy rất cần trải qua một thời gian nào đó để nhận ra cần đưa vào loại hình mang tính sáng tạo mà một nhân viên có năng lực thường tỏ ra thích hợp trong thời gian nhân viên ấy rảnh rỗi ngoài công việc.

Cá nhân tôi, tôi nhận thấy rằng những ai trả lời rằng "phần lớn xem ti vi" khi được hỏi về thời gian rảnh rỗi thì họ dường như đều là những nhân viên thiếu cảm hứng. Những người đọc nhiều sách (ngoại trừ các tiểu thuyết) thường là những nhân viên có tư duy sáng tạo. Những người viết văn đặc biệt là làm thơ có trí tưởng tượng phong phú và có thể tìm ra những giải đáp căn gốc cho các vấn đề một cách khá dễ dàng. Xin nói thêm, không cần phải đặt câu hỏi này cho những bậc cha mẹ trẻ vì nếu hỏi thì họ sẽ trả lời rằng họ dùng hết mọi thời gian rảnh rỗi của họ để chăm sóc con cái - và cũng nên biết, trẻ em là một trong những nguồn cảm hứng sáng tạo lớn nhất. Cuối cùng, hình như là những người dành thời gian để phục vụ người khác trong lúc họ rảnh rỗi - những người đến phụ giúp việc ở một tu viện hay nhà thờ, hoặc huấn luyện trẻ con ở các tổ chức xã hội, hoặc tự nguyện giúp việc vặt tại bệnh viện địa phương vào những ngày cuối tuần - là những nhân viên vững vàng và sáng tạo nhất.

Dù thế nào đi nữa, điều quan trọng ở đây là một nhà quản lý cần phải có một đời sống thứ hai - một niềm say mê tha thiết thứ hai, hoặc là viết lách, nhiếp ảnh, thể thao hoặc tình nguyện làm việc công ích - nhằm mang lại những nguồn sáng tạo cho công việc chính. Chẳng hạn, tôi còn nhớ sau khi trải qua một thời gian dài trong vòng tròn trở về (tôi sẽ miêu tả kỹ trong chương này) và ngồi trước một hộp chứa kim cương (giống như hộp đựng giày bên trong có những viên lấp lánh trị giá một triệu đô la) và nhìn những giấy gói kim cương như thể tôi chưa bao giờ nhìn thấy chúng.

Đây là cách người ta dùng những mẩu giấy nhỏ được gấp lại để giữ kim cương trong suốt nhiều thế kỷ; có một thủ thuật để gấp chúng cho đúng, để những viên đá không rơi ra ngoài - nhưng tôi đoán là hình dáng cơ bản vẫn không thay đổi qua nhiều thế kỷ. Ngay cả cách mà người ta viết lên bên ngoài tờ giấy về những gì bên trong cũng không thay đổi. Phía bên trên mẩu giấy có phần miêu tả tổng quát về những gì được chứa trong tờ giấy, ví dụ "các vòng một phần tư ca-ra". Tại đâu đó ở phần giữa có thể là miêu tả về tính chất, như "naat trắng, màu J". Phía bên dưới góc phải là trọng lượng của túi đá, chi tiết đến một phần trăm ca-ra: chẳng hạn "10,27 ca-ra". Và dĩ nhiên đâu đó bên dưới của vạt giấy phía trong là một mã số nhỏ chỉ giá các viên đá: ví dụ như ZL D4 có thể là "nêu giá 2.000 đô la, bán giá 1.800 đô la, và trong bất cứ trường hợp nào cũng không chấp nhận giá thấp hơn 1.600 đô la."

Ngày xưa, tại các công ty kim hoàn có một quy tắc rằng, một người lấy một viên đá ra khỏi bao sẽ ghi một dấu trên vạt giấy phía trong, ví dụ như "CM đã lấy ba viên đá để làm các mẫu nhẫn, vào ngày 8/4". Khi tờ giấy không còn kim cương nữa, người ta có thể ước tính tổng số các viên đá và xem có điều gì bất thường không, nhưng hầu như không ai quá chú ý, trừ phi số lượng kim cương thiếu quá nhiều. Tôi nhìn chăm chăm vào cái hộp đựng các tờ giấy này theo một khía cạnh mới mà tôi có được từ vòng tròn, từ thời gian nghỉ hàng tuần, và nó tạo cho tôi một ý tưởng mới.

Năng đoạn kim cương

Ý tưởng này tiếp diễn trong ba mươi sáu giờ, tôi đã không thể ngủ nhiều và cứ tiếp tục ghi thêm các chi tiết. Về căn bản tờ giấy sẽ được in sẵn trước khi nó được gấp lại, với những dòng đặc biệt khiến cho những người thư ký lưu trữ kim cương phải ghi vào đó, và viết ra số đá còn lại, một cách tự động, dù họ cảm thấy thích hay không thích công việc này. Khi đã dùng hết các dòng, họ buộc phải thay tờ giấy và kiểm tra số lượng, trọng lượng của các viên kim cương còn lại vào lúc ấy. Tôi cố ý ghi thật nhiều dòng để họ phải luôn thay tờ giấy (như thế là qua tay của nhiều người hơn) và nó sẽ được kiểm tra thường xuyên hơn.

Thế rồi, chúng tôi có ý tưởng mã hóa bằng màu các tờ giấy sao cho trong vòng vài tuần có cả một bộ sắc cầu vồng của những tờ giấy đựng đá quí lan khắp đơn vị. Theo cách này thì bạn không phải lấy tờ giấy ra để xem nó thuộc đặc tính, hình dạng nào, và người ta có thể dễ dàng nhớ rằng không được trộn lẫn với các màu khác nhau vào với nhau (một sự rối rắm khi bạn phải xử lý chừng hơn một chục hình dạng chỉ hơi khác nhau của những viên đá). Vài giờ sau, chúng tôi nảy ra ý kiến in các tờ giấy theo cách sao cho chúng được đục lỗ sẵn và có thể trải ra và được giữ trong các bìa kẹp sau khi sử dụng. Theo cách này, chúng tôi đã có được một bảng ghi thường trực chữ ký cụ thể của người đã lấy mỗi viên đá ra khỏi bảng kiểm kê và một phần lưu trữ dữ liệu tự động cho các bản kiểm kê trong máy vi tính của chúng tôi phòng trường hợp chúng bị xóa mất hay bị hư hỏng.

Kế đến, chúng tôi tiếp tục xử lý kích cỡ của các tờ giấy, có những vạch trên giấy để cắt giấy theo nhiều chỗ khác nhau; và nhiều sự cải tiến khác làm cho các hệ thống kiểm kê và kiểm soát mất mát trở nên tinh vi nhất trong ngành kinh doanh đá quí. Doanh nghiệp của chúng tôi còn là một trong số ít nơi trong ngành công nghiệp kim cương quốc tế mà bạn có thể chắc chắn đào ra được nhiều lợi nhuận hơn các công ty khác, nhờ việc quản lý nguyên vật liệu bằng một sự độc quyền (không thể có những thương lượng thật sự) và một đội ngũ thợ cắt khéo léo luôn ổn định khắp toàn cầu.

Thật là tự hào khi chứng kiến cảnh người ta đã sao chép (và thường có cải tiến) cái hệ thống mà chúng tôi đã nghĩ ra trong những văn phòng đá quí nhỏ trên khắp thế giới. Nếu suốt những năm ấy, phương pháp an toàn về kiểm kê đã tiết kiệm thậm chí chỉ một phần trăm chi phí về kim cương ở Andin thì điều đó có nghĩa là hàng triệu đô la lợi nhuận phụ trội. Tất cả điều này đều phát xuất từ một ngày trong vòng tròn, một ngày tách xa công việc để có được một cái nhìn mới mẻ vào công việc. Tôi vẫn luôn luôn lấy làm lạ rằng tại sao một số công ty khác lại cứ cố vắt cạn mọi thời gian rảnh rỗi của các Giám đốc để rồi phải ngạc nhiên khi họ kiệt sức đến nỗi họ chẳng nghĩ ra được điều gì mới mẻ (ngoài chính cái văn phòng cũ). Thế là giờ đây, bạn bị thuyết phục bởi cái ý *niệm* về vòng tròn; hãy xem bạn có thể thực hiện nó như thế nào.

Có một số nguyên tắc căn bản để lập chương trình cho một ngày ở trong vòng tròn. Nguyên tắc quan trọng nhất là vòng tròn phải được thực hiện đều đặn, vào đúng cùng một ngày mỗi tuần, và thời gian này phải là *bất khả vi phạm*. Tức là nếu bạn chọn các ngày thứ Tư làm ngày vòng tròn của bạn thì bạn *đừng bao giờ* phá bỏ và đừng bao giờ làm việc gì vào ngày thứ Tư. Lý do thật là đơn giản. Hầu hết những người có năng lực trong công ty đều miệt mài với công việc. Họ sẽ làm việc bất kể họ có thực sự cần phải làm hay không, và công việc này sẽ luôn luôn là cái gì đó nhiều hơn cái họ có thể hoàn tất. Điều này khiến cho ngày

vẫn thú vị - khiến cho chất adrenalin vẫn tiết ra và - như mọi ủy viên điều hành đều biết - chất adrenalin thì hoàn toàn gây nghiện.

Mọi người vẫn tiếp tục làm việc cho Andin trong nhiều năm thậm chí sau khi họ có thể đã dễ dàng đạt được tiền lương cao hơn ở các công ty khác, bởi vì công ty luôn luôn phát triển và luôn có những thách thức chờ họ phía trước. Bạn có thể nghĩ rằng, cái ý tưởng về vòng tròn nghe thật hay ho và thậm chí bạn có thể thử nghiệm nó vào hai hoặc ba ngày thứ Tư liên tục, nhưng bạn có thể chắc chắn rằng bạn sẽ tìm ra một lý do để rút lui vào văn phòng vì một việc "thực sự rất" khẩn cấp vào cuối tháng; và từ đó là một sự tuột dốc hoàn toàn. Như rất nhiều những thực hành và khái niệm thâm sâu được miêu tả trong cuốn sách này, cái ý niệm về vòng tròn *không thể hiệu quả* nếu bạn không thực hiện nó một cách đều đặn và kiên trì. Điều thiết yếu vào lúc khởi đầu là bạn phải tin tưởng rằng - *nếu bạn ngưng làm việc trong một ngày giữa tuần làm việc của bạn* - bạn sẽ trở lại văn phòng với những ý tưởng tuyệt vời đáng giá gấp nhiều trăm lần cho thời gian bạn đã lấy đi.

Để nghe những ý tưởng tuyệt vời này thì thầm vào tâm bạn khi bạn đang ở trong vòng tròn, điều cốt yếu là bạn phải *tĩnh lặng*. Nửa đầu của ngày vòng tròn, ví dụ thời gian đến hai giờ chiều, phải được trải qua bởi chính bạn, một mình, trong sự tĩnh lặng. Không điện thoại, không ti vi, không có những loại tiếng ồn ào khác ngăn cản bạn lắng nghe những ý tưởng tuyệt vời mà bạn có trong tâm bạn: không đài, âm nhạc, báo chí, tập san, tiểu thuyết, người thân, khách khứa hay vật nuôi. Hãy đi đến không gian yên lặng của bạn, nơi mà chúng ta đã bàn đến trong chương trước và tự mình ngồi đó một cách yên lặng.

Quả là khó khăn cho phần đông những quản lý hay Giám đốc luôn bận bịu công việc khi phải trải qua thời gian của họ theo cách này. Phản ứng tự nhiên đầu tiên là cái cảm giác rất mạnh mẽ rằng bạn đang lãng phí thời gian: mọi người ở văn phòng đang đầu tắt mặt tối, chạy ngược chạy xuôi, có thể đang nói vào hai máy điện thoại một lúc hay đang cứu hỏa ở công ty, trong khi bạn ngồi đây mà chẳng làm gì. Ngoài ra, bạn đang có một đề xuất quan trọng phải hoàn thành sáng nay mà bạn biết là mình có rất ít cơ may thành công; nó lại liên quan đến một trong những khách hàng quan trọng nhất, và nay thì bạn đang ngồi đây phung phí cái khoảng thời gian rảnh rỗi cuối cùng để bạn giải quyết đề xuất ấy.

Lại nữa, vợ hay chồng bạn, bạn bè và trẻ con sẽ bắt đầu sắp xếp các việc để bạn thực hiện vì biết rằng bạn sắp ở nhà suốt ngày. "Nếu anh cứ ngồi suốt cả buổi sáng thứ Tư thì em chẳng hiểu tại sao anh không ghé qua ngân hàng rồi về nhà để nhận hàng sắp được gửi đến - đâu có mất quá nửa giờ!." Hãy nói mọi lý do để thoái thác. vòng tròn phải là một nơi tĩnh lặng và tập trung trọn vẹn, nó sẽ không có hiệu lực nếu bạn bị quấy rầy ở đó, dù cho sự quấy rầy chỉ kéo dài trong vài phút. Bạn đang dành những khoảnh khắc hiếm hoi, quý báu, không thể thay thế được của đời bạn để đi vào sự tĩnh lặng của tâm bạn và tìm những giải đáp sâu xa cho những thách thức trong kinh doanh lẫn cuộc đời của bạn. *Đừng bao giờ* lầm lạc mà nghĩ rằng như thế là không đáng. Không những bạn đang mở ra sự sáng tạo thâm sâu hơn mà còn đang chủ động ngăn chặn cả những vấn đề sức khỏe mà đáng ra bạn đã phải có, nếu như bạn đã không thấy trước để phá vỡ cái mẫu thức cũ. Và cũng chẳng cần phải là một thiên tài để thấy cái mẫu thức cũ này bỏ bạn ở chỗ nào. Hãy đọc những mẩu cáo phó trong bất cứ một số nào của tờ New York Times để thấy rằng biết bao nhiêu nhà doanh

nghiệp lịch lãm và tài ba đã làm việc cho đến chết. Đừng nghĩ rằng bạn không thể là người kế tiếp.

Sau chừng một giờ đến một giờ rưỡi tĩnh lặng lúc bạn ngồi yên trong cái chỗ yên lặng của bạn, hãy tập một số động tác nhẹ. Các sách cổ Tây Tạng bảo rằng ở một cấp độ rất tinh tế và thâm sâu, thân và tâm được nối kết lại với nhau: thân thể bạn càng trở nên nặng hơn và ít ngay thẳng hơn thì những năng lực tinh tế của chính tư tưởng càng khó trôi chảy. Những bài tập truyền thống cho các doanh nhân ở khắp Hoa Kỳ vẫn đang là những môn như golf, chạy bộ hay cử tạ nhẹ, đại loại như thế. Các môn này đều tốt; hãy tìm một môn thích hợp với bạn nhất và hãy thực hành nó, vì rất có thể bạn sẽ tiếp tục chơi một môn nào đó nếu bạn thích. Lại nữa, hãy nhớ rằng *không phải* chúng ta đang nói về bài tập, hoặc như là một loại tự kiêu nào đó. Nếu thân thể bạn khỏe mạnh thì tâm bạn sẽ sáng suốt hơn; nếu tâm bạn sáng suốt hơn, việc kinh doanh của bạn sẽ tiến hành tốt đẹp hơn, và (như chúng ta sẽ còn tiếp tục thấy) một cái tâm *thực sự* sáng suốt có thể vượt khỏi giới hạn của những động cơ bình thường đối với việc kinh doanh. Tức là, bạn đang học để vượt khỏi cái lĩnh vực làm ra tiền một cách vô ý thức và chuyển nhập vào cái lĩnh vực làm ra tiền *có ý nghĩa*.

Chú ý: Có thể bạn muốn thử nghiệm một vài hình thức luyện tập mới lạ, những hình thức thực sự có tác động mạnh mẽ lên tâm bạn hơn là cứ mãi tập theo một bài tập nhàm chán nào đó. Tôi đã gặp một số doanh nhân trong những năm vừa qua đã vượt qua hàng rào "ngần ngại" để tham dự các lớp về Yoga, thái cực quyền, thậm chí cả khiêu vũ hiện đại nữa. Ở đây, tôi không nói đến cái kiểu "cửa hàng bách hoá" về các môn này, theo đó bạn học đòi trong vài tuần và không bao giờ thật sự giỏi về cái gì. Hãy bỏ thời gian và tiền bạc để có được một vị thầy thực sự về một trong những môn học nói trên chấp nhận bạn là học trò riêng và có được một sự huấn luyện cho riêng mình bạn mà thôi. Hãy thực hiện và duy trì mối liên hệ mật thiết với một chuyên gia thực sự suốt thời gian dài. Hãy áp dụng kỷ luật mà bạn sử dụng trong việc quản lý kinh doanh vào việc giữ thân thể bạn khỏe mạnh - lại nữa, không phải vì dáng vẻ bên ngoài, mà vì những mục đích cao hơn.

Cũng cần phải kiểm soát chế độ ăn uống vào các ngày vòng tròn; chẳng hạn, hãy cố gắng chỉ dùng các chất lỏng một lần cho đến khoảng một hoặc hai giờ chiều. Thời gian tĩnh lặng buổi sáng của bạn sẽ diễn tiến tốt đẹp nhiều hơn, và bài tập của bạn cũng thế, dù rằng bạn có thể muốn dùng nước ép trái cây trước khi bạn thực hành bài tập. Trước khi bạn dùng bữa ăn đầu tiên, hãy ngồi yên lặng một lát và hãy đọc một loại sách tư tưởng có ý nghĩa đối với bạn - Có thể đó là một tác phẩm của Gandhi hay Schweizer hay Đức Giáo hoàng hay Đức Đạt-lai Lạt-ma, Thánh Kinh… hay của ai đó đại loại như thế, nêu lên mục đích sự hiện hữu của chúng ta, hơn là chính những phương cách của sự hiện hữu hay cách kiếm tiền. Gần gũi với những bậc trí như thế là một phần của toàn bộ ý tưởng về vòng tròn - thoát khỏi vòng hiểu biết hạn hẹp trong phạm vi văn phòng tại nơi làm việc, và mở rộng tâm bạn đến với những nhà tư tưởng lớn nhất suốt nhiều thế kỷ. Sự yên lặng mà bạn đã đặt mình vào khiến bạn nghe được những gì mà tâm bạn đang thì thầm với bạn, và việc đọc sách đều đặn về những tâm thức, những trái tim vĩ đại của thế giới sẽ làm cho những tiếng thì thầm ấy càng thêm có ý nghĩa.

Sau một bữa ăn trưa nhẹ, chớ ngần ngại mà chợp mắt một lát nếu bạn cảm thấy cần. Thời lượng giấc ngủ thích hợp cho từng nhu cầu cá nhân được ghi trong những cuốn sách lớn của Ấn Độ cổ cùng với những thứ như thức ăn và sự tập định tĩnh lặng như là một trong bốn loại dinh dưỡng thể chất; việc theo đúng những điều này không những sẽ làm tâm bạn tỉnh táo trong ngày vòng tròn mà còn khiến thân thể bạn khỏe mạnh, bù đắp cho sự hao mòn mà nó phải chịu do căng thẳng tại nơi làm việc.

Vào cuối buổi chiều, hãy thực hiện một hoạt động thực tiễn nào đó; có thể là học nhiếp ảnh, vi tính hay làm vườn, nhưng ý nghĩa ở đây là nó không được là "thực tiễn" một cách trực tiếp đối với công việc đều đặn của bạn. Nói một cách khác, bạn không được trải qua thời gian này để nắm bắt cơ sở dữ liệu mà bạn muốn sử dụng vào ngày hôm sau trong công việc của bạn, nhưng bạn có thể trải qua thời gian này để lắp ráp một máy vi tính dùng ở nhà từ những bộ phận rời. Lại nữa, thật là tuyệt nếu bạn ra khỏi nhà và thực hiện việc này cùng với một ai đó thực sự giỏi về nó; loại cảm hứng tốt nhất phát xuất từ những người là chuyên gia trong lĩnh vực của họ dù đó là hoa, âm nhạc hay thủ công. Điều chủ yếu là bạn được dẫn dắt đến tính sáng tạo và sự tuyệt vời - lợi ích phát xuất từ việc học *suy nghĩ và sở hữu sự đam mê* của một bậc thầy nhiều hơn là từ việc trở nên giỏi giang về công việc mà bậc thầy ấy đang dạy cho bạn.

Vào buổi tối, hãy cố gắng để *giúp đỡ* ai đó về bất cứ việc gì. Đó có thể là một đội thể thao trẻ em, đó có thể là một người hàng xóm cao tuổi, đó có thể là vợ chồng hoặc gia đình bạn. Nếu bạn đi làm mỗi ngày giúp đỡ gia đình, thì bạn thường ít khi làm những công việc tầm thường, dù đó là để giúp đỡ gia đình bạn, hay xung quanh nhà bạn hay đặc biệt là giúp các thành viên cộng đồng xung quanh bạn. Những người kiếm được hàng trăm đô la một giờ từ công việc ở công ty cảm thấy việc lái xe chở những người già đến cửa hàng bách hóa vào buổi chiều - một công việc mà bất cứ một người có lương tối thiểu cũng có thể làm được - theo một cách nào đó, là một sự phung phí thời giờ và tài năng. Họ có khả năng giúp đỡ cho ban Giám đốc của một tổ chức từ thiện ở địa phương nhiều hơn.

Nhưng quan niệm như thế là sai lạc. Việc vào trong vòng tròn ngày nghỉ của chúng ta là *nhằm để rút chúng ta ra khỏi cái lối mòn của một tập hợp tâm của công ty đơn lẻ*, và việc rút ra khỏi như thế có thể đi vào một số chiều hướng khác nhau. Chúng ta đang cố gắng một cách có ý thức để đem tâm chúng ta ra khỏi những chi tiết kỹ thuật của những gì chúng ta làm và chỉ mở rộng tâm để đón nhận những nguồn sáng tạo tươi mới: sự tĩnh lặng, lối suy nghĩ tuyệt vời từ quá khứ, *và có lẽ quan trọng nhất,* để đem tâm của chúng ta ra khỏi tiêu điểm quy ngã mà tại đó chúng ta trải qua nhiều thời gian của một ngày ở công ty. Nói một cách khác, chúng ta đang làm sung mãn tâm hồn và trí tuệ của chúng ta không chỉ bằng cách trải qua một ngày tách xa những mẫu thức cứ trùng lặp mãi của lối suy nghĩ kinh doanh mà còn bằng *cách trải qua một ngày tách xa sự tập trung vào chính chúng ta.*

Để được như thế, không gì hơn là hàng ngày chúng ta phục vụ những người xung quanh đang cần chúng ta. Đây là cái suối nguồn lớn lao nhất của sức mạnh nội tại và của tính sáng tạo trong suốt lịch sử thành văn (recorded history) nhằm cho những người vĩ đại nhất vận hành hành tinh này. Bạn cần phải hiểu sự việc này, ghi nhận nó và rồi hãy cố gắng một cách có ý thức để *đem bạn ra khỏi chính bạn* bằng cách tạo ra sự giúp đỡ không đòi hỏi đền đáp,

giản đơn, riêng tư và chẳng có gì vẻ vang đối với những người xung quanh bạn đang cần được giúp đỡ, hoặc vì họ già cả, hoặc nghèo khổ, cô độc… Nếu bạn làm được như thế thì theo trí tuệ của phương Đông, không có cái gì sẽ tạo cho bạn nhiều năng lực hơn trong công việc ở công ty bạn vào ngày hôm sau.

Vào cuối ngày vòng tròn, khi bạn sắp sửa đi ngủ, không gian trở nên yên lắng, hãy quay lại để có thêm chốc lát tĩnh lặng ở nơi yên tĩnh của bạn. Đây là lúc để nhìn lại ngày hôm ấy, nhìn lại những ý nghĩ và cuối cùng là cuốn sổ sáu - thời của bạn. Hãy cố đừng suy nghĩ nhiều về công việc lẫn sự việc mà bạn sẽ phải đối mặt vào sáng hôm sau; cái thủ thuật ở đây là để cho sự tĩnh lặng và những ảnh hưởng có tính chất sáng tạo ở bên ngoài tác động vào tâm bạn bằng mọi cách trong đêm và trong những giờ ngủ của bạn mà không có sự suy nghĩ đến những chi tiết của ngày hôm sau, khi bạn cần nó; những hạt mầm cho nó cũng cần có sự yên tĩnh của thời gian ngủ của bạn nữa, để phát triển đến chỗ viên mãn nhất của chúng.

Một ghi nhận cuối cùng về những ngày vòng tròn của bạn: Hình như chính cái thời gian nghỉ, những giờ yên lặng và tư duy giúp cho bạn sáng tạo về ngày hôm sau hay cả hôm sau nữa. Nhưng, như chúng ta đều biết sau khi đã thông suốt cái trí tuệ của kinh **Năng đoạn kim cương**, sự cảm hứng "xảy ra cho chính bạn" vào ngày hôm sau có những nguyên nhân rất đặc biệt, và đây là những dấu ấn mà bạn đã gieo vào trong tâm bạn bằng sự tĩnh lặng sáng suốt và sự gần gũi các bậc trí giả vĩ đại và sẵn sàng phục vụ những người khác xung quanh. Đây thực sự không có gì khác hơn những gì mà chúng ta đã bàn đến. Thật vậy, chẳng có gì mang tính tạo tác xảy ra cả nếu như không có một dấu ấn từ một hành động thiện nào đó của bạn trong quá khứ khiến cho bạn nhìn thấy nó xảy ra. Chúng ta luôn luôn ở trong công việc làm vườn cho tương lai.

Đó là những gì mà chúng ta gọi là một vòng tròn hàng tuần. Còn có một loại vòng tròn nữa vốn thực sự đã là một trong những vũ khí bí mật lớn lao nhất của tôi suốt toàn bộ sự nghiệp kinh doanh với tư cách là một phó chủ tịch tại Andin. Đây là "vòng tròn rừng cây", và bạn phải cố gắng thực hiện nó. Không còn có cách nào mạnh mẽ hơn để thâm nhập vào tương lai sự nghiệp kinh doanh của bạn, không còn có cách nào mạnh mẽ hơn để thực hiện những bước nhảy vọt chủ yếu vốn phải xảy ra nhanh hơn trong doanh nghiệp của bạn để cho bạn đạt tới những mục tiêu tối hậu của bạn.

Để thực hiện được "vòng tròn rừng cây", trước hết bạn phải thương lượng để có ít nhất là hai tuần tách khỏi công việc. Ở đây, chúng ta không nói đến kỳ nghỉ thông thường, thời gian được nói ở đây phải được *cộng thêm* vào thời gian nghỉ. Vậy, chúng ta sắp thực hiện thời gian này như thế nào?

Để thực hiện thời gian này, trước tiên bạn phải tin vào những gì bạn sắp làm với nó. Chẳng hạn, chúng ta ăn ba lần mỗi ngày không phải vì chúng ta cần ăn mà thực ra là chúng ta muốn ăn. Các vị sư trong truyền thống Phật giáo nguyện trải qua gần như cả ngày mà không ăn; thay vì bị yếu sức hay gầy ốm, thói quen này khiến cho phần lớn các vị sư trong một tu viện Tây Tạng mạnh khỏe, nhẹ nhàng và rất nhạy bén về mặt tinh thần. Chúng ta tìm kiếm thời gian để ăn ba lần, chúng ta tìm kiếm thực phẩm và nơi chốn để ăn ba lần đơn giản

là vì chúng ta tin như thế. Nếu bạn tin vào "vòng tròn rừng cây", bạn sẽ tìm mọi cách để có thời gian rỗi rảnh thực hiện nó: Đây lại là các năng lực của tâm con người.

Tôi xin nói cho các bạn về những gì bạn làm trong "vòng tròn rừng cây", rồi chúng ta sẽ bàn đến những chiến lược để có được thời gian rảnh rỗi. Trước hết, điều quan trọng là phải chắc chắn rằng bạn có một ngày tách biệt rõ ràng với công việc bình thường - rằng bạn ngưng làm việc vào một ngày, một giờ nào đó. Nếu ngay bây giờ bạn đang là một thành viên ban điều hành thì thật vô cùng khó khăn để thực hiện điều ấy lần đầu tiên. Bạn đạt được vị trí hiện nay vì bạn đã làm việc như thế nào và bạn ưa thích làm việc, mọi kế hoạch bạn đã sắp đặt đều đang được tiến hành với một tiến độ đòi hỏi nào đó. Cần phải có trí tuệ lớn để giao tất cả chúng vào tay người khác, hoãn chúng lại hai tuần lễ, hay hoàn tất chúng một cách tốt đẹp ngay giờ cuối khi bạn ở trong văn phòng. Nhưng khi cái chiều thứ Sáu đến để bạn thực hiện cái "vòng tròn rừng cây", bạn hãy lại bỏ công việc - về mặt thể chất và về mặt tinh thần. *Đừng bao giờ* rơi vào cái bẫy của “để sang một ngày nữa” hay thậm chí “để sang một giờ nữa” để hoàn tất bước cuối cùng rất quan trọng ấy trong một kế hoạch. Bạn phải suy nghĩ một cách rõ ràng cho đến phút cuối cùng tại nơi bạn làm việc, phải hiểu rõ ràng tại sao bạn sắp thực hiện "vòng tròn rừng cây". Bởi vì, nếu vòng tròn được thực hiện thành công, bạn sẽ trở lại làm việc với rất nhiều ý tưởng mới, sự sáng tạo và năng lực đền bù cho một số dự án có phần nào bị thiệt hại khi bạn gác chúng lại để đi đến với vòng tròn.

Để thực hiện Vòng tròn Rừng cây, bạn phải tìm một nơi hoàn toàn tách biệt và yên tĩnh. Nơi nào đó như một cái chòi tách biệt ở trong rừng, hay ở bờ biển trong mùa vãn khách; ở ngoài thành phố hay thị trấn là tốt nhất, một nơi mà bạn có thể đi bộ và không gặp ai cả, một nơi không ai đến gõ cửa vì việc gì đó và không có tiếng ồn ào của xe cộ qua lại hay gì đó đại loại như vậy. Khi bạn đến nơi ấy, hãy dọn sạch hết các nguồn gây kích thích thông thường: hãy xếp sách, tạp chí hay báo vào trong các hộp; hãy cất ti vi, đài vào trong tủ để nếu bạn trong một phút yếu lòng thì cũng phải vất vả mới lấy chúng được; và đừng nhận thư từ hay tiếp khách khứa nào cả.

Xin nói thêm, đây là chìa khóa làm cho "vòng tròn rừng cây" thực sự có hiệu quả: bạn cần thiết phải tĩnh lặng, loại tĩnh lặng đi vào tâm bạn khi bạn chỉ có một mình. Hãy sắp xếp mọi thứ sao cho bạn không phải gặp hay nói chuyện với bất cứ ai: Hãy chắc chắn rằng gia đình và bạn bè của bạn hiểu rõ điều này. Hãy gỡ điện thoại, tuy nhiên, tốt hơn là nên tìm một nơi chưa hề có điện thoại. Hãy mua đủ các thứ để dùng trong hai tuần lễ và đừng đi ra phố. Địa điểm tốt nhất để thực hiện "vòng tròn rừng cây" là nơi nào mà bạn sẽ không thấy cả đến một dấu hiệu của đời sống của con người - không có xe cộ, không có trẻ con, không có cả đến những người đi cắm trại. Hãy nhớ đây không phải là một kỳ nghỉ - đây là một nỗ lực nghiêm túc để đạt tới những gì cao cả hơn ở bên trong bạn, và cuộc hành trình này được chính bạn thực hiện một cách mạnh mẽ nhất.

Thế là giờ đây chính bạn khởi sự - bạn cần phải làm những gì? Hãy thiết lập một chỗ thật yên tĩnh, như chúng ta đã làm đối với "vòng tròn hàng tuần" - một phần đặc biệt của căn nhà hay căn phòng chỉ dành riêng cho thời gian tĩnh lặng của bạn - đừng ăn ở đó, đừng ngủ ở gần đó thì tốt hơn. Năng lực của chỗ này phải nhằm đến một mục đích, và đó là thời gian tĩnh lặng của bạn. Cũng nên nhắc thêm, chúng ta không nói đến một chỗ ngồi thiền

chính thức trên nền nhà hay gì đó đại loại như vậy; một cái ghế tiện nghi, với một lưng dựa khiến bạn ngồi thẳng lưng thế là tốt rồi.

Một chương trình rất căn bản cho ngày phải được xen nhau giữa một giờ hoặc chừng như vậy của sự tĩnh lặng hoàn toàn, chỉ nghĩ đến những vấn đề lớn hơn của cuộc đời bạn và công việc của bạn. Một giờ trong sự nghiên cứu im lặng về những vĩ nhân mà chúng ta đã nêu (có thể gồm cả nghiên cứu về những nguyên tắc được trình bày ở đây, đặc biệt là phần nói về các vấn đề của kinh doanh và những giải pháp thật sự cho chúng); một giờ đi bộ ở bên ngoài hay thực hiện một số bài tập khác; và một giờ để ăn nhẹ hay nghỉ ngơi. Điều quan trọng là phải ăn các thức ăn rất nhẹ và tốt cho sức khỏe - nhiều rau xanh và nhiều thức ăn giàu protein, đồng thời tránh đường và các thức ăn chứa nhiều carbon hydrate vốn có xu hướng kiềm chế năng lực sáng tạo mà bạn có thể có được trong "vòng tròn rừng cây". Nếu tình trạng yên lặng xảy ra hơi dài và gây nên một chút bồn chồn hay nhức đầu nhẹ, hãy chắc chắn bạn đang làm đủ bài tập thể dục và hãy ăn một ít thức ăn béo hay có dầu như mì ống, pho mát, bắp rang bơ hay mì sợi dẹt (lasagna).

Sau một ngày theo chế độ này, bạn sẽ cảm thấy cùng chính những nghi ngờ về "vòng tròn rừng cây" mà bạn đã có về "vòng tròn hàng tuần" - vì đối với một ủy viên điều hành luôn bận rộn, thật khó vượt qua cái cảm giác rằng bạn đang hao phí thời gian vì bạn đang không làm gì cả. Trong những lúc này, điều tuyệt đối cần thiết là phải nhớ lại những gì bạn thực sự lưu tâm. Sự tĩnh lặng và tránh làm việc nào thúc đẩy tất cả năng lực sáng tạo của bạn ở bên trong. Quả thật bạn chưa bao giờ làm điều này; chưa bao giờ tác động vào bên trong tâm bạn bằng cách cố ý ngăn chặn bất cứ một kích thích nào từ bên ngoài gây ảnh hưởng đến nó. Những gì mà bạn sẽ nhận thấy xảy ra là tâm bạn rộng mở để sáng tạo và tràn đầy sức mạnh trong việc quản quyết những vấn đề lớn hơn của công việc và gia đình; những giải đáp được thiết lập với cái tâm ý thức trong sự tĩnh lặng, và sẽ đến với bạn trong một sự loé sáng của trí tuệ trong năm ngày hay một tuần nữa. Hãy thư giãn và hãy tin vào quá trình này; nó đã có hiệu quả đối với hàng trăm ngàn người trí tuệ ở phương Đông suốt mấy ngàn năm qua, và nó sẽ có hiệu quả đối với bạn. Nhưng bạn phải thử thực hiện nó.

Hãy nhớ mang theo một quyển sổ nhỏ như một cuốn nhật ký hay ghi chép hằng ngày, và hãy dành nhiều thời gian cho nó. Hãy nói với nó. Hãy viết ra tất cả những ý nghĩ nhỏ nhặt mà bạn có vào lúc khởi đầu của "vòng tròn rừng cây", và sẵn sàng cho những nguồn cảm hứng và sự sáng suốt dồi dào sau từ mười đến mười hai ngày đầu. Sẽ có một vài ngày kém hiệu năng trong một tuần trong vòng tròn - đây là một hiện tượng bình thường, và là một phần của quá trình. Cả mặt tốt lẫn mặt tiêu cực của tâm bạn đều được nâng cao và tăng cường trong thời gian thực hiện "vòng tròn rừng cây". Do đó, bạn sẽ nhận thấy chính bạn bị ám ảnh về lòng tốt của gia đình bạn, về sự chậm trễ của nhà cung cấp chính, hai thứ chen lẫn nhau. Hãy tiếp tục với cái thứ nhất và đừng để cái thứ hai có thể làm bạn ngã lòng.

Ba hay bốn ngày cuối của "vòng tròn rừng cây" là một thời gian đặc biệt để nhìn lại công việc và đời sống của bạn một cách toàn diện. Hãy dành thời gian mỗi ngày để viết ra tất cả những ý tưởng hay mà bạn đã có cho các dự án của bạn, và rồi hãy bắt đầu lập chương trình hằng ngày mới của bạn bằng một danh sách ngắn và có thể thực hiện về những quyết tâm trong cuộc sống. Do ảnh hưởng của sự tĩnh lặng, tâm bạn sẽ hoạt động một cách sáng suốt

và mạnh mẽ hơn trước kia - và những thay đổi đó trong lối sống, công việc và trong hoàn cảnh gia đình của bạn sẽ tự biểu lộ một cách hầu như tự động: Điều quan trọng là phải hiểu ra rằng đây có lẽ là một trong những thời gian riêng tư trong đời sống của bạn mà tâm bạn đang thực sự vận hành một cách hoàn toàn chính xác và sáng suốt; bạn phải ghi nhận sự việc này, phải tin cậy nó và phải phó mặc "cuộc sống của bạn sau khi thực hiện vòng tròn" cho những quyết định lẫn quyết tâm đến với bạn trong lúc thực hiện vòng tròn.

Sau đó, khi bạn trở lại trên chuyến tàu tốc hành của cuộc sống gia đình và công việc, một số quyết định về cuộc sống và sự nghiệp kinh doanh mà bạn đã nảy ra trong vòng tròn sẽ có vẻ như phi thực, thậm chí ngây ngô. Đừng tin điều ấy. Đây là thể cách gìn giữ của cái thấy được sinh ra từ sự tĩnh lặng khi tâm đã trở về với thế giới của sự náo nhiệt. Mục đích chính của "vòng tròn rừng cây" là trở về để sáng tạo ra một thế giới mới, và những thế giới mới sẽ không được thiết lập nếu không có một chút liều lĩnh và can đảm.

Một ghi chú cuối cùng về tất cả những ý tưởng hay mà bạn sắp có khi bạn thực hiện "vòng tròn rừng cây": Hãy nhớ rằng các ý tưởng ấy cũng vậy, giống như những sự việc bên ngoài ở xung quanh bạn, đều phát xuất từ những dấu ấn mà bạn đã gieo trong tâm bạn trong quá khứ bằng cách làm điều tốt đối với những người khác. Những dấu ấn này nhanh chóng nổi lên tới tâm ý thức trong không khí rất thuận lợi của sự tĩnh lặng và sự tự quan; chúng cũng còn được phụ trợ bởi những ý tưởng thanh thản mà tự bạn vẫn thường có. Trong một hay hai tuần trước khi bạn đi để đến rừng, thật chẳng tổn hại chút nào nếu bạn thực hiện một số cố gắng đặc biệt để đối xử với các công nhân thân hữu hay các thành viên trong gia đình của bạn một cách ân cần, chu đáo và để giải quyết những vấn đề cá nhân mà bạn đang có vào lúc ấy. Thế là bạn có những dấu ấn đúng đắn trong đầu bạn khi đi vào vòng tròn và những dấu ấn này chắc chắn sẽ chín muồi ở đấy. Nhân tiện, tôi xin nêu ra đây một số gợi ý về việc làm sao để có được thời gian nghỉ việc. Phải nói thẳng ra rằng cách duy nhất để bạn sắp có được một thời gian nghỉ hai tuần là phải trả tiền về nó - tức là, phải chịu mất đi nhiều tiền do bị trừ vào tiền lương của bạn. Điều này trong một công ty tư thì dễ hơn nhiều so với một công ty cổ phần, nhưng cái nguyên lý chung vẫn khẳng định rằng - nếu tự cá nhân bạn sẵn sàng hi sinh và đủ quyết tâm để đến với "vòng tròn rừng cây" thì bạn sẽ tìm ra cách để thực hiện nó. Hãy nhớ rằng đây không phải là sự nghiệp của bạn đang bị bấp bênh, đây là sức khỏe của bạn, sự an tịnh tâm của bạn, hạnh phúc của bạn, và sự sáng tạo của bạn. Nó có giá trị hơn hai tuần lương, ông chủ hay người quản lý sẽ ghi nhận sự nghiêm túc của bạn nếu bạn sẵn lòng chịu trừ lương để đổi lấy thời gian hai tuần này.

Mỗi khi tôi cần thời gian cho "vòng tròn rừng cây", tôi đề nghị xin chịu cắt lương trong thời gian ấy và đề nghị được người quản lý chấp nhận một cách vui vẻ! Dù sao quả thực là nên gửi thư báo cho ban quản trị biết rằng, bạn tin tưởng ở những gì bạn đang cố gắng thành tựu với vòng tròn. Bạn cũng sắp phải xin phép gia đình bạn để có được thời gian nghỉ ấy, và trong trường hợp nào cũng cần phải sắp xếp khéo léo để nhận lấy những trách nhiệm đều đặn của bạn, sao cho không có sự ép buộc với những đồng nghiệp thân thiết hay vợ/chồng và con cái bạn. Điều quan trọng là mọi người phải hiểu mục tiêu của bạn, và nhiệt tâm ủng hộ kinh nghiệm vòng tròn; bấy giờ năng lực sẽ tốt hơn và có nhiều cơ may thành công hơn. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa rằng bạn không nên tiến thẳng đến vòng tròn nếu bạn gặp đôi chút phản kháng lúc đầu - đây quả không phải là một việc xa xỉ hay nhàn

rỗi suông. Chúng ta đang bàn về kết quả nội tại sẽ giúp quyết định toàn bộ cuộc đời và sự nghiệp của bạn có thành công và có lợi lạc cho những người xung quanh bạn hay không, dù cho mới đầu bạn không thấy như thế, cho nên hãy mạnh mẽ và dứt khoát. Điều này là để giúp đỡ mọi người.

Còn có vài chi tiết nữa về "vòng tròn rừng cây" được học tốt nhất một cách trực tiếp, cũng như trong các môn thể thao, bạn học một cách hiệu quả nhất từ một huấn luyện viên đang sống, đang thở. Nếu bạn nghiêm túc trong việc sử dụng "vòng tròn hàng tuần" hay "vòng tròn rừng cây" để đặt một bộ phận phóng tên lửa đằng sau cuộc đời và sự nghiệp của bạn, thì hãy nghiên cứu phần “Tiếp tục Theo dõi” ở cuối cuốn sách này để liên lạc với các chuyên gia EBI[1], họ có thể hướng dẫn bạn một hay hai khóa.

Chương 12:

Tính không của các vấn đề

Sẽ là thiếu sót nếu bàn luận về việc giữ sức khỏe cho thân và tâm của bạn trong khi bạn kiếm tiền nếu như không nói đến một kỹ thuật Phật giáo cổ được gọi là "chuyển các vấn đề thành những cơ hội". Điều này có thể được thực hiện trên hai cấp độ: trực tiếp và tối hậu.

Bạn có nhớ câu chuyện ở Chương 10, chúng tôi đã mua 10.000 ca-ra kim cương và hầu như đã làm phá sản công ty không? Điều cốt yếu ở đấy là xử lý một cách thành công trước sự phê phán gay gắt của ông chủ, cố gắng ngăn chặn sự nóng giận và phiền bực của bạn, ngay cả trước khi chúng có thì giờ hình thành đẩy đủ trong tâm bạn trong ít giây đầu tiên khi bạn bị quát tháo. Kết quả trực tiếp là bạn ra khỏi phòng ông chủ với một tâm trạng sáng sủa, được trang bị và sẵn sàng xử lý vấn đề trước mắt và giải quyết nó. Kết quả về lâu dài là bạn không còn gieo những dấu ấn mới trong tâm bạn để nhìn thấy một ông chủ nóng giận: Từ đấy trở đi, cuộc sống văn phòng của bạn sắp trở nên càng lúc càng suôn sẻ hơn.

Hãy giả sử chúng ta bình tĩnh bước ra khỏi văn phòng - tuy nhiên, phải làm gì với 10.000 ca-ra kim cương dư thừa đây? Trong một ý nghĩa trực tiếp, ở đây bạn bảo vệ tâm bạn, và về lâu dài bạn tránh được sự hao mòn mà thân thể bạn phải chịu thêm, bằng cách đặt các ý nghĩa của bạn đúng vào cái không hay cái tiềm năng vốn có trong bất cứ vấn đề nào. Cái không này có nghĩa vấn đề là một vấn đề chỉ khi nào các dấu ấn của bạn khiến cho bạn nhận thức nó là một vấn đề. Biết về cái không này cho phép bạn chuyển bất cứ vấn đề nào thành một cơ hội.

Điều quan trọng là phải hiểu được rằng 10.000 ca-ra có thể được *xem một cách hợp lý và đúng đắn* như là một vấn đề hay như là sự khởi đầu của một cơ hội mới. Việc xem chúng như là một vấn đề sẽ làm cho bạn bối rối. Về mặt tâm lý, nó sẽ đặt bạn vào một vị thế tự vệ và sự phá bỏ tính sáng tạo của bạn. Hãy quyết định rằng bạn hẳn đã có một ý tưởng chết người vào tuần trước và đã cần 10.000 ca-ra để quyết thực hiện cho được; quả thật rằng bây giờ bạn không nhớ cái ý tưởng tuyệt vời của bạn là gì. Thế thì hãy hình dung nó ra.

Một chiến lược mà chúng tôi thường sử dụng tại Tập đoàn Andin là thiết kế lại một sản phẩm cho thích hợp với nguyên vật liệu mà chúng tôi đã lỡ mua thừa ra. Không hốt hoảng trước tình trạng này có nghĩa là bạn tránh phải cột chặt cái không gian tâm thức sáng tạo quý báu (có thể làm trì hoãn việc bạn có được cái ý tưởng sắp giải quyết được vấn đề); nó cũng ngăn ngừa được những dấu ấn tiêu cực có thể qua vài ngày hay vài tuần sắp tới sẽ nổi lên cái tâm ý thức và thực sự ngăn chặn bạn nhận thức được cơ hội. Cho nên, điều quan trọng là phải bình tĩnh và tập trung vào việc nhớ lại, thật sự tôi sắp làm gì với 10.000 ca-ra

kia? Hãy giả dụ tất cả những viên đá này là một hỗn hợp nhỏ màu nâu như nước rửa chén bát, hay một mớ hỗn độn gồm đủ loại hình dạng và kiểu cắt. Đây là thứ khó bán nhất trên thị trường, những viên sỏi nhỏ này chỉ dùng để đính vào mũi khoan giếng dầu - tức là, cho đến khi những người buôn bán kim cương khôn ngoan người Ấn Độ nghĩ ra một cách để cắt chúng cho rẻ tiền. Và bây giờ chúng đang đi vào trong cái "trái tim một ca-ra" nổi tiếng.

Món đồ này là một của trời cho đối với các nhà buôn bán kim cương và các xưởng chế tạo kim hoàn đang kẹt cứng vì những số lượng lớn những viên đá hỗn độn; và chúng tôi ở tập đoàn Andin đã đưa cái ý niệm này đến chỗ biểu hiện cao nhất của nó. Trước hết, bạn đổ tất cả các viên đá (ở đây chúng ta đang nói *một triệu* mẩu vụn kim cương) vào trong những cái rây lọc kim cương, hãy đập vào những ống sắt bé xíu suốt ngày bằng những thanh kim loại nhỏ, và đẩy kim cương qua một loạt các lỗ nhỏ, những lỗ này - cuối cùng - dồn các mẩu lấp lánh li ti cùng kích cỡ vào cùng một đống nhỏ. Thế rồi, bạn thực hiện một công việc rất tinh tế với cái cân kim cương siêu hạng để suy đoán ra trọng lượng trung bình của mỗi viên đá trong mỗi đống (hãy nhớ là bạn đang nói cái gì đó khoảng một phần triệu cân Anh mỗi viên kim cương).

Bạn có được chừng năm đống như thế; với những viên đá chỉ khác nhau về kích cỡ khi nhìn qua kính hiển vi. Rồi bạn lấy một món trang sức bằng vàng thô (dùng để gắn vào dây chuyền đeo cổ) có 50 lỗ nhỏ được khắc vào nó ở khắp bề mặt, bỏ vào trong những cái chén nhỏ; toàn bộ kết quả xuất hiện là mẩu vụn kim cương được gắn sâu trong vàng ròng, vàng này làm giảm đi cái màu nâu nước rửa chén bát của những viên đá. Bạn ngồi đấy với một máy tính và hình dung ra phải tập hợp 50 viên đá từ năm đống kia như thế nào để có trọn vẹn một trọng lượng là 99,5% của một ca-ra, hoặc xem trọng lượng tối thiểu nào hợp quy định cho một ca-ra vào thời điểm ấy. Kết quả vào cuối ngày là tạo ra kim cương lấp lánh tuyệt đẹp mà bạn có thể bán với giá rất cao do đã kiểm tra chính xác về các thành phần: về vàng và các hạt kim cương. Điều chủ yếu là khi món hàng này được bán chạy ở các cửa hàng thì đúng là bạn đã biến lỗi lầm của 10.000 ca-ra thành ra một vố bở 10.000 ca-ra. Bạn biết sau đó sự việc ra sao rồi đấy. Ông chủ bảo bạn đi kiếm cho được 10.000 ca-ra khác đúng cùng loại ấy, và có thể bạn không thể làm lại như thế được.

Nhưng điểm chính của bài tập thì rõ ràng. Mọi sự vật hiện hữu trên đời đều là không. Điều này có nghĩa là không một sự vật nào là tốt hay xấu từ phía chính nó; phương thuốc của một người là thuốc độc của người khác. Một sự vật *trở thành tốt* hay xấu tùy theo nhận thức của bạn, và những nhận thức này nhất định tuân theo lệnh của các dấu ấn tốt hay xấu mà bạn đã gieo vào tâm bạn trong quá khứ. Các vấn đề không phải là vấn đề từ phía của chính chúng. Đúng ra là, có cái gì đó trong tâm bạn khiến bạn nhìn thấy các vấn đề là một vấn đề. *Mọi vấn đề* đều có thể được chuyển thành một cơ hội, vì không có vấn đề nào là ở trong chính nó và của chính nó.

Hãy thử nghiệm bài tập này. Lần tới, khi một vấn đề kinh doanh xảy ra, lần tới, khi một người cạnh tranh gây cho bạn một loại vấn đề nào đó, hãy giả bộ rằng toàn bộ công ty cạnh tranh gồm các bà mẹ Tiên đỡ đầu có thể thấy được tương lai, thương yêu công ty *của bạn*, và đang cố gắng tạo cho bạn một sự thành công lớn. Để làm được như thế, họ thấy rằng họ phải đẩy bạn vào một hướng khác với hướng bạn đang đi. Để khiến bạn đi theo hướng ấy,

họ phải ngăn chặn sự tiến bộ của bạn theo hướng cũ. Thay vì cảm thấy lo lắng hay bối rối vì những gì bạn chờ xảy ra lại không xảy ra, bạn hãy hoàn toàn sẵn sàng với cái hướng mới - hãy cố gắng *nhìn thấy* con đường mới mà họ muốn bạn đi, hơn là tiếc nuối quay nhìn lại cái lối đi quen thuộc cũ.

Cách nhìn vào hoàn cảnh như thế này là có thực tiễn không? Có thể là có, có thể là không. Thực sự không quan trọng gì. Kết quả cuối cùng cũng là một, trong bất cứ trường hợp nào. Sự cảm thấy bối rối và băn khoăn gieo những dấu ấn tiêu cực vào tâm bạn; và các khoảng trống tâm thức dành cho sự bối rối có nghĩa là bạn còn có rất ít khoảng trống cho những giải quyết có tính cách sáng tạo. Nó chỉ có thể làm cho các sự việc trở nên xấu hơn mà thôi. Sự tập trung vào việc làm sao để khám phá ra cơ hội tiềm ẩn trong vấn đề làm cho tâm bạn phấn chấn và nó chỉ gieo những dấu ấn tích cực - những dấu ấn sẽ làm cho bạn nhìn thấy một sự thành công trong tương lai. Do đó, nó tạo ra sự sáng suốt toàn hảo để thẳng tiến và nhìn thấy con đường này.

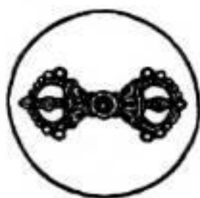
Ở đầu chương này chúng ta đã nói đến hai cấp độ của việc chuyển các vấn đề thành các cơ hội: trực tiếp và tối hậu. Cơ hội tối hậu mà các bạn có thể rút ra từ *mọi* vấn đề là thấu suốt cái tiềm năng của tất cả các sự việc ngay từ lúc đầu: cái không của chúng. Điều này được thể hiện như thế nào?

Các vấn đề tự chúng là cơ hội cao nhất mà chúng ta có thể có. Trí tuệ của Tây Tạng cổ bảo rằng nếu mọi lúc các sự việc đều suôn sẻ thì đó là điều xấu nhất có thể xảy ra. Sở dĩ như thế là vì chúng ta không bao giờ hỏi tại sao các sự việc thực sự xảy ra cho chúng ta khi chúng đang tốt. Bạn không bao giờ thấy người ta vò đầu bứt tóc mà la lên “tại sao nó lại xảy ra cho tôi chứ” khi thấy điều gì tốt đã xảy ra cho họ. Chúng ta phải chịu khó mà suy nghĩ xem các sự việc phát xuất từ đâu.

Không có gì buồn hơn, không có một vấn đề nào sắp xảy ra lớn hơn, khi một công ty hay một thành viên ban điều hành đã trở nên tự mãn, vì đã đạt thành công liên tục trong suốt một thời gian dài. Công việc kinh doanh luôn luôn thay đổi và tự mãn không phải là chỗ để từ đó người ta thực hiện một truy tìm sâu xa và khó khăn về việc tại sao các sự việc thật sự xảy ra. Cho nên, quả không phải là một điều gì quá cao xa khi bảo rằng các vấn đề vốn tự nó là cơ hội lớn lao nhất cho chúng ta. Khổ đau thúc đẩy chúng ta tìm ra cái gì thực sự làm xoay chuyển thế giới xung quanh chúng ta và nếu nó giúp chúng ta khám phá ra những quy luật của tiềm năng và của các dấu ấn thì nó là điều tốt nhất từng xảy ra đến với chúng ta.

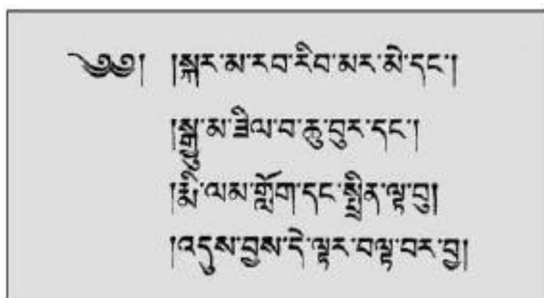
Mục tiêu 3

Nhìn lại và biết rằng thế là đủ



Chương 13:

Shirley



Đến đây, cuộc hành trình xuyên qua trí tuệ của kinh **Năng đoạn kim cương** đã đưa chúng ta đi qua hai vùng đất lớn. Một là thế giới của tiềm năng và của các dấu ấn trong tâm, hai là cấu trúc của chính cái thực tại xung quanh chúng ta, được làm bằng một bức màn trống, trên đó nhận thức của chúng ta soi rọi hình ảnh của thành công hay thất bại trong kinh doanh và cuộc sống, hoàn toàn tùy thuộc vào việc chúng ta đã cư xử như thế nào đối với người khác trong quá khứ. Tóm lại, chúng ta đã biết tiền bạc phát sinh từ đâu và đã được trao một phương pháp thật sự rõ ràng để kiếm được tiền bạc.

Tiền bạc tự nó chẳng có nghĩa gì nếu chúng ta không thể sử dụng nó; và chúng ta cũng đã học làm sao để duy trì thân tâm lành mạnh và sáng suốt cả khi ở trong lẫn khi ra khỏi

văn phòng - làm sao để giữ cho sự nghiệp của chúng ta trải qua năm này đến năm khác luôn tràn đầy sức trẻ và sự sáng tạo. Tuy nhiên, ở đây cuối cùng chúng ta phải nói đến một điều không thể tránh khỏi, tức là bất kể bạn đã thành công lớn đến đâu và duy trì được trái tim trong sáng để hưởng thụ nó một cách thích đáng, một ngày kia bạn cũng phải đi đến chỗ chấm dứt việc kinh doanh và thậm chí cuộc đời của bạn nữa. Trong truyền thống Phật giáo, một nhà kinh doanh không thực thành công không phải vì vị ấy đã làm ra nhiều tiền, cũng không phải vì vị ấy đã làm ra nhiều tiền và biết cách thụ hưởng tiền ấy một cách trọn vẹn. Lúc chấm dứt cũng quan trọng như lúc khởi đầu và lúc giữa; bạn phải có khả năng chấm dứt, một sự chấm dứt không thể tránh khỏi được, và quay nhìn lại cuộc đời bạn trong doanh nghiệp và thành thật bảo rằng thế là hoàn toàn xứng đáng - rằng tất cả những giờ và những năm căng thẳng, cố gắng của bạn đã có một ý nghĩa thật sự nào đó.

Cái quyết định để chắc chắn rằng việc kinh doanh của bạn có một ý nghĩa và lợi ích thực sự nào đó trong đời cũng không thể đến với bạn nếu bạn không biết nhìn cuộc đời và nghề nghiệp của bạn từ góc độ của sự chấm dứt không thể tránh được của nó. Bạn không thể quả quyết rằng cuộc đời mình có ý nghĩa nếu bạn không thể nhìn thấy chính mình trong những giờ cuối cùng của cuộc đời mình, nếu bạn không thể tự mình mang đôi giày kia của tương lai và thực hiện một sự nhìn lại những gì bạn đã làm với cuộc đời của bạn. Và do đó, chương này nói về Shirley.

Để đến với Shirley, chúng ta phải quay trở lại với kinh **Năng đoạn kim cương**. Có lẽ những dòng nổi tiếng nhất của cuốn kinh là những dòng được tìm thấy ở ngay cuối kinh, được gọi là chung là “Kệ về Vô thường” (Verse on Impermanence) được coi là rất quan trọng trong giới Phật giáo đến nỗi các nhà sư Tây Tạng được yêu cầu tụng nó vào ngày Rằm và mồng Một, không được bỏ qua. Bài kệ như sau:

Hãy học để nhìn thấy rằng mọi sự vật
Được tạo ra bởi các nguyên nhân
Thì giống như một ngôi sao
Một chướng ngại trong mắt bạn,
Một cây đèn, một ảo ảnh,
Sương mù hay bong bóng
Một giấc mộng hay ánh chớp,
Hay một đám mây.

Choney Lama lại một lần nữa giải thích bài kệ này (các từ gốc được in đậm), Ngài không chỉ nhận ra một chỉ giáo về vô thường mà còn nhận ra một sự liên kết chặt chẽ với ý niệm về cái tiềm năng trong các sự vật hay cái không.

Đây là một tổng kết nêu rõ rằng ***mọi sự vật được tạo ra bởi các nguyên nhân*** thì không có tự tính và cũng đều vô thường. Tất cả điều này được chứa đựng trong bài kệ về “ngôi sao, một trở ngại trong mắt bạn, một ngọn đèn”, và các thứ còn lại.

Năng đoạn kim cương

Chúng ta có thể lấy ngũ uẩn của một người - cái thân thể vật lý và vân vân - hay bất cứ sự vật nào như thế để làm thí dụ. Tất cả những thứ này được miêu tả trong các ẩn dụ sau đây.

Những ngôi sao xuất hiện vào ban đêm còn ban ngày thì chúng biến mất. Ngũ uẩn của một người và các sự vật khác được tạo ra bởi các nguyên nhân cũng y như vậy. Nếu tâm của một người ngập đầy tối tăm của si muội thì những ngôi sao hay các uẩn này sẽ xuất hiện trong một ý nghĩa tối hậu. Tuy nhiên, hãy giả thử rằng mặt trời mọc lên - mặt trời của trí tuệ nhận thức rằng không có gì hiện hữu trong chính nó và do chính nó. Thế là những thứ này không còn hiện hữu trong một ý nghĩa tối hậu và cố hữu nữa. Do đó, chúng ta nên xem các thứ này ***giống như một ngôi sao.***

Giả sử như đôi mắt của bạn có vấn đề vì một ***chướng ngại*** trong đó - vì các hạt bụi hay gì đó đại loại như vậy. Cái sự vật mà bạn đang cố gắng nhìn bấy giờ sẽ không giống như thể cách thực sự của nó. Đúng hơn, bạn sẽ nhìn thấy nó theo một cách khác. Con mắt của tâm cũng giống như thế, nó gặp chướng ngại vì si muội: Sự vật được tạo ra bởi các nguyên nhân xuất hiện đối với cái tâm này như là một cái gì khác hơn cái thực trạng của chúng.

Ngọn lửa của một ***cây đèn dầu*** cháy lên là nhờ một miếng bấc mảnh dẻ và rồi nhanh chóng tắt đi. Các sự vật được tạo nên, mỗi sự vật đều được tạo thành các nguyên nhân và điều kiện (nhân duyên) khác nhau của nó, cũng trải qua một quá trình liên tục của sự sinh khởi và nhanh chóng hủy diệt.

Ảo ảnh là một cái gì đó khác với cái đang thực sự ở đó. Các sự vật được tạo nên bởi các nguyên nhân cũng có vẻ hiện hữu trong chính chúng và do chính chúng, đối với một trạng thái lầm lạc của tâm.

Sương mù tan biến một cách nhanh chóng; các sự vật có nguyên nhân (hữu vi) cũng giống như thế - chúng tiêu mất rất nhanh, thậm chí không kéo dài qua đến khoảnh khắc thứ hai của sự hiện hữu của chúng.

Bong bóng xuất hiện một cách bất ngờ vì nước bị quấy lên hay gì đó giống như thế, và rồi chúng vỡ ra và cũng đột ngột biến mất. Các sự vật được tạo ra cũng vận hành giống như thế: khi những điều kiện tụ hợp lại, chúng đột nhiên xuất hiện và rồi chúng tiêu mất đi cũng đột ngột như lúc xuất hiện.

Những ***giấc mộng*** là một thí dụ của sự nhận thức sai lạc do giấc ngủ gây ra. Các sự vật được tạo ra bởi các nguyên nhân cũng bị hiểu sai lạc - chúng có vẻ như hiện hữu thực sự đối với cái tâm bị sự si muội tác động (về tiềm năng).

Ánh chớp loé sáng rồi tắt đi một cách nhanh chóng. Các sự vật được tạo ra cũng sinh khởi rồi tiêu diệt đi một cách nhanh chóng tùy theo các điều kiện tập hợp để tạo ra chúng.

Mây là thứ tụ tập và phân tán trên bầu trời tùy theo ước muốn của loài rồng, hay cái gì đó đại loại như thế. Các sự vật được tạo ra bởi các nguyên nhân cũng giống như thế; tùy theo ảnh hưởng của các dấu ấn, chúng sinh rồi diệt.

Mỗi một ẩn dụ trên đây đều nhằm diễn tả cái thể cách về việc không một sự vật nào vốn do các nguyên nhân tạo ra lại có được sự hiện hữu trong chính nó và do chính nó.

Sự giải thích được nêu ra đây áp dụng vào các sự vật được tạo ra bởi các nguyên nhân như là toàn bộ một nhóm. Một ứng dụng hẹp hơn được Sư Long Thọ (Nagarjuna) trích dẫn từ kinh:

Cái Thân xác này là do một cái bong bóng hình thành,
Và các cảm thọ giống như bọt sóng;
Phân biệt chính là một huyễn tưởng,
Và các uẩn kia giống như thân cây rỗng;
Thức uẩn tựa như một ảo ảnh;
Đó là điều người anh họ của Mặt trời đã nói.

(Đây là năm phần (ngũ uẩn) của một người đã nêu trên; “người anh họ của mặt trời” là một cái tên khác trỏ cho Đức Phật)

Sư Kamalashila kết hợp ba ẩn dụ cuối với ba thì (quá khứ, hiện tại và vị lai); như thế là có hơi khác với sự giải thích ở đây, nhưng cả hai cách giải thích không hề trái ngược nhau.

Nói tóm lại, Đức Phật dạy chúng ta rằng chúng ta nên “thấy rằng từng sự vật và mọi sự vật được tạo ra bởi các nguyên nhân thì vô thường, và không có một tự tính nào cả, tất cả đều giống như chính thí dụ được nêu trên”. Chúng ta cũng nên xem những dòng này như là trỏ đến cả sự không có một bản chất cố hữu ở con người và không có một bản chất như thế ở các sự vật.

Bài kệ vừa được nêu chủ yếu nhằm trỏ đến sự vô thường của một người - đến cái sự việc rằng như là những cá thể, chúng ta phải đi đến chấm dứt sự nghiệp cũng như chấm dứt đời sống của chúng ta. Để đi đến một cấp độ sâu hơn (không phải đây chính là mục tiêu của chúng ta), điều này cũng có thể được giải thích bằng các dấu ấn và cái tiềm năng. Tức là, có những dấu ấn trong tâm chúng ta tạo ra các nhận thức của chúng ta về thế giới xung quanh và cả về chính thân và tâm của chúng ta. Các dấu ấn này giống như bất cứ một hình thức nào khác của năng lượng - giống như bất cứ thứ gì khác từng được làm cho vận động qua các hoàn cảnh và điều kiện.

Hãy nói thẳng ra, *các sự vật được vận động*, một số sự vật như các dấu ấn khiến cho các sự vật khác như thế giới xung quanh chúng ta và chính thân tâm chúng ta xuất hiện,; điều này *nhất thiết có nghĩa là các sự vật ấy phải đi đến chỗ chấm dứt bởi chúng đã bắt đầu.* Theo Phật giáo, để cho một sự vật chấm dứt, chẳng cần gì khác hơn là khiến cho nó bắt đầu. Khi chơi bóng chày, cái giây phút mà bạn đánh vào trái bóng, bạn đoan chắc rằng trái bóng thế nào cũng sẽ dừng lại ở đâu đó. Sự nghiệp kinh doanh của bạn cũng sẽ chấm dứt vì bạn đã

bắt đầu. Cuộc đời bạn sẽ chấm dứt vì bạn đã được sinh ra, và chẳng cần một lý do nào khác nữa. Hãy cố gắng để đảm bảo rằng cuộc đời và doanh nghiệp của bạn rốt cuộc sẽ có một ý nghĩa nào đó bởi vì chắc chắn rằng một ngày kia chúng sẽ chấm dứt.

Ngày tôi bước vào tập đoàn Andin để đảm nhận công việc đầu tiên của mình, tôi đã gặp Shirley; cũng chẳng khó khăn gì, vì bà ta, ngoài tôi ra, là nhân viên duy nhất lúc bấy giờ. Tôi vừa ra khỏi tám năm chuyên tâm vào học tập và thiền định trong một tu viện nhỏ với thầy của tôi; sự ồn ào và nặng mùi của New York quả là có thể làm tôi muốn nôn mửa khi phải ngồi trên xe buýt suốt gần hai giờ mỗi buổi sáng, thế nhưng chỉ cần quan sát Shirley đi lại làm việc suốt ngày cũng có thể giúp bạn làm cân bằng mọi việc. Bà là một phụ nữ Jamaica mạnh mẽ, với mái tóc đen buông xoã và một nụ cười tươi tắn cởi mở. Lớn lên ở Arizona, tôi chưa bao giờ gặp người nào sinh ra từ vùng đảo, và tôi rất xúc động khi nhìn thấy "ánh nắng sinh động" này bước lên bước xuống các hành lang, hát một bài hát dễ thương nào đó bằng giọng Anh trầm bổng đáng yêu. Shirley và chồng là Ted nhanh chóng trở nên thân thuộc với chúng tôi; chúng tôi đã chịu khổ cùng với các người chủ sở hữu, Ofer và Aya, khi tập đoàn Andin cất cánh, tăng gấp đôi và gấp ba doanh số bán hầu như hàng năm ấy, cho đến khi đạt đến khối lượng hiện nay là hơn 100 triệu đô la mỗi năm. Lúc ấy, cả Shirley và tôi đều điều hành các đơn vị lớn của công ty: bà là điều hành đơn vị phân phối, còn tôi thì điều hành đơn vị kim cương.

Ai cũng biết bản chất tươi vui cố hữu của Shirley cũng như tình yêu mà bà thể hiện đối với mọi người xung quanh; chúng tôi có thể làm việc đến một hai giờ sáng và bà vẫn vui tươi vào cuối ngày cũng như lúc đầu ngày. Đôi môi bà luôn cất tiếng hát, thậm chí dưới áp lực của sự điều động gần một trăm nhân viên, đóng gói hàng, gửi đi 10.000 món đồ trang sức đẹp đẽ mỗi ngày, chạy đua với những thời hạn cuối cùng không thể thay đổi được. Bà có thể là người đầu tiên đến và là nhân viên cuối cùng rời trụ sở và có thể hi sinh cho những người đồng nghiệp của bà; điều này và những đặc điểm khác khiến bà có được lòng trung thành vững mạnh và tình yêu của bất cứ ai đã làm việc với bà. Cái sức mạnh bên trong chiếu ra từ đôi mắt bà và niềm tin sâu sắc đối với Cơ-đốc giáo sinh động của bà, đã làm cho bà thành một biểu tượng của sức mạnh cho tất cả chúng tôi.

Tôi còn nhớ lúc vấn đề đầu tiên xảy đến; mọi người bảo có gì đó không ổn cho Shirley, và vì vậy chúng tôi đến thăm bà ở bệnh viện. Đây là một trong những cú sốc sâu xa mà bạn gặp phải khi ai đó mà bạn nghĩ là không thể khuất phục lại tỏ ra còn tệ hơn cả yếu ớt: đây là cái cảm giác mà tôi đã trải qua khi mẹ tôi bị một khối u lớn trên ngực, hay lúc cha tôi bị ngất đi trong cuộc đi săn và bắt đầu rơi xuống một ngọn núi, và tôi một câu bé mười mấy tuổi cố gắng ngăn chặn cái thân thể to lớn của ông lăn khỏi vách đá. Té ra Shirley đã bị tiểu đường khá nghiêm trọng, nhưng tất cả sẽ ổn nếu bà ta nghỉ ngơi một chút, ăn uống đều và dùng thuốc đúng giờ mỗi ngày.

Bạn nên hiểu rằng công ty đang làm nóng bỏng thị trường; chúng tôi là bất khả chiến bại, mở các vùng hoạt động trên cả một thế giới đang không biết phải làm gì cho đúng. Shirley và tôi đạt đến mức mà chúng tôi thu được hàng trăm ngàn, hay thậm chí hàng triệu đô la mỗi giờ. Tiền lương của chúng tôi tăng chóng mặt y như công việc và nhân viên của chúng tôi; chúng tôi trở thành những "vị thần nhỏ" trong "vương quốc" văn phòng, bàn về

tương lai với một người hay với tất cả nhân viên suốt bữa ăn trưa, như thể họ là những con búp bê hay những chú lính đồ chơi mà chúng tôi sở hữu, và chuyển dịch đây đó tùy hứng. Andin là một sự đam mê, một người tình ám ảnh tất cả chúng tôi. Công ty đã đặt ra cho chúng tôi những yêu cầu và đã đưa chúng tôi đến những thành tích vượt quá khả năng của chúng tôi chỉ để tưởng thưởng cho chúng tôi tiền bạc mà chúng tôi chưa bao giờ dám mơ thấy. Và Shirley bắt đầu ở lại làm việc càng lúc càng khuya hơn, về mặt nào đó, bà bị mê hoặc, cũng như tất cả chúng tôi.

Không có gì quan trọng bằng công việc. Bà ta có thể thỉnh thoảng bỏ bữa ăn, rồi hành động đó lặp lại thường xuyên hơn. Có thể bà nhớ dùng thuốc, có thể không nhớ, nhưng chuyến gửi hàng đồ sộ đến J.C.Penny phải được khởi sự không phí mất một phút nào. Thời gian làm việc và sự lạm dụng cơ thể của bà đã bắt đầu gây thiệt hại không thể tránh được, nhưng bà không chịu ngưng lại. Tôi nghĩ rằng tôi đã học được một trong những bài học quan trọng nhất về công ty trong thời gian này: Những người công nhân thực sự tốt sẽ tiếp tục làm việc hết mình cho đến khi họ kiệt quệ. Một Giám đốc phải có trí tuệ lớn và luôn biết tự kiểm soát để hiểu khi nào cần buộc mọi người ngưng bớt công việc lại, thậm chí ngay cả khi hoạt động của công ty do thế mà bị đình trệ đôi chút.

Thế rồi đến lúc Shirley không đủ sức khỏe để điều động cả bộ phận đông người, nhưng do tình cảm, những người chủ sở hữu đã tạo ra một công việc mới - một phòng ban phục vụ khách hàng - mà bà có thể tiếp tục công việc với nhịp độ chậm hơn. Và rồi bà rời trụ sở chuyển lên New Hampshire để nghỉ ngơi và bắt đầu điều trị những liệu pháp đắt tiền để lọc máu thận. Tập đoàn Andin vẫn tiếp tục tiến triển và khó giữ được liên lạc với bà, ngày của tôi vùn vụt trôi nhanh, đôi khi ba hoặc bốn cú điện thoại gọi cùng một lúc, đá quí đổ đến đơn vị không phải trong các bao bì nhỏ mà trong các giỏ và các thùng - không phải hàng trăm mà là hàng ngàn và hàng chục ngàn. Tuy nhiên, ngày của Shirley thì đang chậm lại.

Lần cuối cùng tôi nói chuyện với bà khi tình cờ tôi gọi điện thoại đến đúng vào lúc bà vừa rời bệnh viện về nhà sau khi hai chân bà bị cắt bỏ. Bà vẫn như mọi khi, hết sức hăng say và lưu tâm đến mọi sự, nói nhiều về tôi hơn là về chính bà. Lần đầu tiên, bà thốt lên rằng không biết bà sẽ trở nên thế nào. Không bao lâu sau, bà qua đời.

Nghe tin về cái chết của bà, tôi nhận ra rằng người phụ nữ mà chúng tôi đã kề cận suốt bao năm trời, đã chia sẻ mọi buồn vui suốt hầu hết những giờ thức trắng, đã không còn nữa và không thể nào ở bên cạnh chúng tôi nữa, lần đầu tiên chúng tôi quay lại nhìn cuộc sống của mình tại công ty, bằng đôi mắt của một người đã đạt đến chỗ ngoặt vĩnh cửu. Không thể tránh khỏi rằng lần đầu tiên, chúng tôi phải tự hỏi xem như thế đã xứng đáng chưa. Đấy đã là trò đùa; còn hơn là trò đùa nữa, đấy là sự ám ảnh; nhưng cái ảo tưởng về sự lớn lao và quan trọng tan biến đi ngay khi ta đối mặt với cái chết, sự ra đi vĩnh viễn của bà đã buộc chúng tôi nghĩ như vậy. Cuộc đấu tranh vì tiền sẽ không bao giờ xảy ra như vậy một lần nữa. Giờ đây cái gì mới là nghiêm trọng. Giờ đây cái gì mới là vĩnh cửu. Chúng tôi đang trải qua cuộc đời thực sự ở đây, và cuối cùng chúng tôi sẽ đi ra khỏi cuộc đời. Không ai có thể tiếp tục mà quên rằng - bất kể công ty của chúng tôi lớn mạnh trên thị trường thế nào, và bất kể cái quyền lực và tiền bạc mà chúng tôi có được khi Andin phát triển thì đấy chẳng qua là

một giấc mộng phù phiếm tồn tại chỉ vài ngày sau khi chúng tôi nghỉ hưu. Chúng tôi bị buộc phải hỏi tại sao chúng tôi đã ở đấy.

Cách tiếp cận của Phật giáo đối với việc kinh doanh là chúng ta nên đến văn phòng vào mỗi sáng với câu hỏi: "Nếu đêm nay ta chết thì ta có trải qua ngày cuối cùng như thế này không?". Đây quả không phải là một cách để bạn tự làm nản lòng mình, hay một lối suy nghĩ bệnh hoạn nào cả. Nó rất thực tiễn, nó giải thoát cho bạn; và nó giúp bạn có thể thực sự tự hào vì nó, khi bạn chấm dứt sự nghiệp kinh doanh và quay nhìn lại. Đây là cách nó vận hành.

Có một phương pháp thực hành được gọi là "Thiền quán về cái chết" (Death Meditation) trong các tu viện Tây Tạng. Cái ý niệm mà bạn có trong tâm khi nghe nhóm từ này có thể là hình ảnh bạn nằm trên một nơi lạnh lẽo, với nhiều ống dây được đưa lên mũi, những người thân kêu khóc bên cạnh bạn, và máy kiểm tra tim ngưng hoạt động bằng một tiếng "bíp". Nhưng đây tuyệt chẳng phải là điều chủ yếu. Nói một cách đơn giản, bạn thức dậy vào buổi sáng và vẫn ở trên giường, nằm đấy mà không mở mắt ra. Và bạn tự bảo: "Tối nay ta sẽ chết. Điều gì là điều tốt nhất để làm trong thời gian còn lại của ta?".

Có hai điều sẽ thoáng qua trong tâm bạn. Đấy có thể giống như có được một ngày nghỉ bất ngờ và vì bạn sắp chết đêm nay thì vâng, có lẽ hãy cố làm điều gì mà bạn vẫn luôn luôn muốn làm, nó hơi bất thường hay có thể hơi nguy hiểm nhưng có vấn đề gì đâu, đêm nay bạn sẽ chết mà! Thế thì tôi giả sử bạn có thể đang bị thôi thúc muốn thực hiện việc nhảy khỏi máy bay và mở dù chậm (Skydiving) vào hôm đó, hoặc có thể đi hát trong một phòng karaoke, hoặc mua vé đắt tiền nhất để xem một vở diễn ở Broadway (giả như có xuất diễn ban ngày).

Việc thực hành Thiền quán về cái chết phải được thực hiện đều đặn, suốt một thời gian dài - có thể mới có được hiệu quả mạnh nhất. Một kết quả dễ nhận thấy nhất là bạn sẽ sắp xếp hợp lý cuộc sống bạn: cắt bỏ những thứ không cần thiết hay làm những gì giúp cho bạn được thư thả. Đây là sự khởi đầu của một loại tự do mới, cả về thể chất lẫn tinh thần. Bạn có bao nhiêu đôi giày? Và các bức ảnh chụp về những kỳ nghỉ của bạn? Khi bạn nghe những câu hỏi này, trong tâm bạn bắt đầu hình dung tất cả những đôi giày khác nhau mà bạn có: Tâm của bạn đi vào trong tủ và ít nhất là nhìn vào đôi mà bạn thường dùng nhất. Và rồi tâm bạn vào một căn phòng nhỏ hay kệ tủ ở đâu đó và nhìn thấy một vài xấp phong bì đựng ảnh; đi vào trong một hoặc hai phong bì; nhìn sơ qua hai tấm ảnh chụp những gì.

Tất cả điều này chứng tỏ rằng, trên một mức độ nào đó, ở đâu đó, bạn đang giữ một bản kiểm kê về những gì bạn sở hữu. Điều này cũng có nghĩa là một phần nào đó ở cái khoảng trống của tâm bạn đang bị chiếm bởi những chi tiết ấy; hãy nhớ rằng tâm cũng giống như ổ cứng của máy vi tính - nó không có nhiều chỗ trống lắm đâu. Bạn biết các máy vi tính bắt đầu hoạt động như thế nào khi các ổ cứng đã gần đầy ắp rồi đấy: các chương trình ngưng vận hành, mọi thứ trở nên chậm hơn, các hệ thống có nguy cơ tan vỡ. Và bạn biết việc sử dụng một máy vi tính mới có nhiều chỗ trong ổ cứng thì thật là buồn cười như thế nào rồi đấy - mọi thứ đều chạy như bay. Ý niệm "Thiền quán về cái chết" phải đi từ điều này đến điều khác. Một cách nhanh chóng, thô sơ để thành tựu việc này là loại bỏ các đồ đạc trong

nhà mà bạn không cần hay không dùng. Có thể có tới 75% các đồ vật trong nhà rơi vào trường hợp này - một phương pháp thực tế, thô sơ rất tốt là, tôi có thật sự đã dùng đồ vật này trong khoảng chừng sáu tháng vừa qua không? Nếu không, hãy loại bỏ nó đi.

Khi thực hành Thiền quán này lâu ngày, bạn sẽ theo kế hoạch mà bắt đầu làm những gì bạn đã làm với các đồ vật của bạn. Nếu thực sự bạn sắp chết đêm nay, bạn có ngồi đọc hết tờ báo Chủ nhật hoặc hầu hết các tạp chí mà bạn đặt mua không? Bạn có lướt hết các kênh truyền hình để tìm kiếm một cách tuyệt vọng tiết mục nào đó, thậm chí không hay lắm không? Bạn có còn đi ra ngoài và trải qua một hay hai giờ ăn trưa hay ăn tối hoặc nói chuyện tầm phào về các Giám đốc khác không? Thế thì hãy quyết định: Nếu không phải vào cái ngày tôi chết, thì sao lại không phải bây giờ chứ! Bởi vì, nói thẳng ra, nó có thể thực sự là hôm nay.

Vào một lúc nào đó trong quá trình này, bạn sẽ bắt đầu xét đến chính nghề nghiệp của bạn. Đây có phải thực sự là công việc mà bạn muốn làm nếu đêm nay bạn sắp chết không? Có việc gì khác nữa mà bạn thích làm hơn, nhưng lại ngại làm vì bạn không chắc bạn có thể kiếm đủ tiền từ nó hoặc vì bạn ngại phải làm việc gì đó hoàn toàn mới, hoặc chỉ vì bạn hơi lười biếng mà bạn không chịu làm? Cuộc đời quả là rất ngắn ngủi và những năm làm việc của bạn thì rất giới hạn - những năm của năng lực và sức khoẻ tối đa và của sự nhạy bén về tâm trí. Lẽ ra bạn phải làm ít tiền hơn một chút, nếu bạn đã có thể sống mỗi ngày để làm những gì mà bạn thực sự cảm thấy là quan trọng.

Tại diễn biến cuối cùng của Thiền quán về cái chết, lối suy nghĩ này phát triển thành một sự thu hút có tính chất bản năng vào các sự việc trong một đời sống con người vốn là những sự việc thực sự có vẻ đẹp và ý nghĩa lớn lao nhất. Qua một quá trình tư duy và thiền quán, bạn đã đẩy lối suy nghĩ của bạn thẳng đến những gì rất có thể sẽ hiện hữu vào lúc gần cuối của sự nghiệp và của cuộc đời bạn. Có thể bạn đã làm ra khá nhiều tiền. Bạn đã thỏa mãn nhu cầu căn bản của chính bạn, thậm chí một cách sung túc và cung cấp cho những người trong gia đình bạn. Về mặt nghề nghiệp, bạn đang ở trong một tình trạng giàu có về kinh nghiệm khiến bạn có thể thực hiện thành công hầu hết mọi phần việc, mặc dầu năng lực cơ thể và các sức mạnh tinh thần ở mức độ nào đó có thể hơi kém hơn khi bạn đang sung mãn.

Về mặt tinh thần, đây là điểm chủ yếu, khi những doanh nhân đã thành công trong những năm về cuối bắt đầu bị thu hút vào lòng bác ái. Điều này xảy ra không phải vì họ không có gì khác để làm, mà đúng ra là những người này đã thâu thập được một loại trí tuệ suốt toàn bộ cuộc đời họ vốn đã khẳng định một cách chính xác cái điều duy nhất có ý nghĩa nhất mà bạn có thể làm với tiền bạc, năng lực và kinh nghiệm mà bạn đã tích luỹ. Những người như thế thuộc vấn đề mà ta đã bàn trước đây: Họ đang nhìn lại sự nghiệp của họ từ quan điểm khi chấm dứt sự nghiệp và bắt đầu cái sự việc không thể tránh khỏi là tự hỏi "Như thế đã xứng đáng chưa?"

Ý chính ở đây là nhằm dự tính trước bạn sẽ ở đâu trong vài năm nữa và thực hiện những quyết định bây giờ, những quyết định này sẽ cho phép bạn quay lại với niềm vui và sự thỏa mãn trọn vẹn. Việc ý thức rằng bạn sẽ có thể làm như thế không phải làm cho chính

cái mục tiêu mà làm cho toàn bộ cuộc hành trình - toàn bộ sự nghiệp của bạn - vui vẻ và thú vị hơn vô cùng. Cho nên, hãy thực hành Thiền quán về cái chết ngay bây giờ, tôi chắc rằng cuối cùng bạn sẽ đạt cái trạng thái tâm mà chúng ta sẽ miêu tả trong chương kế tiếp - điều mà chúng ta gọi là "sự trao đổi giữa mình và những người khác".

Bạn phải đi qua quá trình của diễn tiến về mặt tâm linh trong đời bạn nên bạn có thể quay nhìn lại cuộc đời bạn và biết cách thỏa mãn rằng bạn đã làm những điều quan trọng nhất và có ý nghĩa nhất, không chỉ với sự nghiệp của bạn mà còn với cả doanh nghiệp nữa. Công ty cũng chẳng khác gì cá nhân. Chúng được sinh ra, chúng sống đời sống của chúng, rồi chúng trì trệ lại và chết, phù hợp với chính cái bản chất của các sự vật. Bạn phải đánh giá doanh nghiệp của bạn từ chính các quan điểm mà bạn đã dùng để đánh giá cuộc đời - bạn phải đi đến cái chết của nó và hãy quay nhìn lại.

Và các công cuộc kinh doanh phải chết - một nhà doanh nghiệp thực sự nhận ra được sự việc này, ngay cả trong khi đang thành công rực rỡ nhất thì đó là một người luôn luôn ở trong một vị trí kinh doanh vững mạnh rất nhiều. Thái độ này giữ cho đầu óc bạn được sáng suốt và những ưu tiên trong đời của bạn được thẳng tiếng. Chính Đức Phật đã nhìn vào sự chấm dứt công việc của Ngài một cách sáng suốt - sự chấm dứt của chính Phật giáo - và thường nói đến sự chấm dứt này để giữ sự sáng suốt của Ngài, và sự sáng suốt của các đệ tử của Ngài. Kinh **Năng đoạn kim cương** gồm một phần khá lớn của một trong những chủ đề ấy; cuộc trao đổi bắt đầu bằng một câu hỏi Đức Phật của ngài Tu-bồ-đề, một vị thiện của trí tuệ giả trang làm một Tỳ-kheo bình thường.

Bạch Thế tôn, điều gì sẽ xảy ra trong tương lai, trong thời kỳ của 500 cuối, khi Thánh pháp của Đức Phật đang đi đến chỗ tận diệt? Làm sao có người nào trong thời ấy có thể thấy một cách đúng đắn ý nghĩa của những lời giảng giải được nêu trong các kinh như kinh này?

Và Thế tôn đáp:

Này Tu-bồ-đề, ông chớ bao giờ hỏi câu hỏi mà ông vừa hỏi: "Điều gì sẽ xảy ra trong tương lai, trong thời kỳ của năm trăm cuối, khi Thánh pháp của Đức Phật đang đi đến chỗ tận diệt? Làm sao có người nào trong thời ấy có thể thấy một cách đúng đắn ý nghĩa của những lời giảng giải được nêu trong các kinh như kinh này?"

Vấn đề là sẽ có hay không có ai trong tương lai tin hay có mối lưu tâm lớn đối với *các kinh như kinh này* - các kinh *giảng giải* về bản chất của cái thân của thực tính (Pháp thân) và cái thân vật lý của một vị Phật. Để nêu lên vấn đề này, ngài Tu-bồ-đề hỏi các câu hỏi bắt đầu bằng: *"Bạch Thế tôn, điều gì sẽ xảy ra trong tương lai, trong thời kỳ của năm trăm cuối cùng, khi Thánh pháp của Đức Phật đang đi đến chỗ tận diệt?"*

Để trả lời, Thế tôn dạy: *"Này Tu-bồ-đề, ông đừng bao giờ hỏi cái câu hỏi mà ông vừa hỏi".* Điều ngài muốn nói ở đây là Tu-bồ-đề đừng bao giờ ấp ủ sự nghi ngại khi tự hỏi xem sẽ có hay không có người nào như thế trong tương lai; và nếu không bao giờ có mối nghi này thì Tu-bồ-đề sẽ không bao giờ hỏi câu ấy.

Năng đoạn kim cương

Và Đức Phật dạy:

Này Tu-bồ-đề, trong tương lai, trong thời kỳ của năm trăm cuối cùng khi Thánh Pháp của Đức Phật đang đi đến chỗ tận diệt, sẽ xuất hiện những bậc chiến thánh vốn là những vị đại sĩ có đức độ, có phẩm chất tốt và có trí tuệ.

Và này Tu-bồ-đề, các bậc chiến thánh này là những vị đại sĩ, sẽ không phải là những vị đã từng đảnh lễ một vị Phật duy nhất, hay đã từng thu thập hàng kho đức độ từ một vị Phật duy nhất.

Này Tu-bồ-đề, thật ra chư vị ấy sẽ là những vị đã từng đảnh lễ nhiều trăm ngàn vị Phật, và đã từng thu thập hàng kho đức độ từ nhiều trăm ngàn vị Phật. Các bậc chiến thánh, các đại sĩ như thế sẽ xuất hiện.

Này Tu-bồ-đề, đoạn kinh bảo, *trong tương lai*, ngay cả khi *Thánh pháp đang đi đến sự tận diệt, sẽ xuất hiện các bậc chiến thánh vốn là các vị đại sĩ. Chư vị sẽ có* cái thành tích phi thường về sự tu tập *đạo đức; chư vị sẽ có cái phẩm tốt ấy* vốn gồm cái thành tích phi thường về sự tu tập thiền định; và *chư vị sẽ có* cái thành tích phi thường về sự tu tập *trí tuệ.*

Và các bậc chiến thánh này vốn là những vị đại sĩ sẽ không phải là những vị đã từng đảnh lễ hay đã từng thu thập hàng kho đức độ từ một vị Phật duy nhất mà thật ra chư vị ấy sẽ là những vị đã từng đảnh lễ và thu thập hàng kho đức độ từ nhiều trăm ngàn vị Phật. Đức Thế tôn dạy: Đây là điều mà ta có thể nhận thức ngay bây giờ.

Sư Kamalashila giải thích nhóm từ "*thời kỳ của 500 cuối*" như sau:

"500 ở đây chỉ cho một nhóm 500, nó chỉ cho câu nói nổi tiếng rằng "Giáo pháp của Đức Thế tôn sẽ tồn tại trong năm lần 500".

Như thế "năm lần 500" trỏ cho cái khoảng thời gian mà giáo pháp sẽ tồn tại trên đời: 2.500 năm.

Về câu hỏi giáo pháp sẽ tồn tại bao lâu trên đời này, chúng ta thấy một số giải thích khác nhau trong nhiều kinh khác nhau và trong các sớ luận về các kinh ấy. Điều này khẳng định rằng giáo lý của bậc Năng Nhân (Đức Phật) sẽ kéo dài 1.000 năm, hay 2.000 hay 2.500, hay 5.000 năm. Tuy nhiên, khi chúng ta xét cái ý tưởng nhằm trỏ vào của chúng, những khẳng định khác nhau này không trái nghịch với nhau.

Lý do không có sự trái nghịch ấy là một số trong những tác phẩm này muốn trỏ cái khoảng thời gian mà người ta sẽ còn đang thành tựu các mục tiêu, hay còn đang tu tập. Và một số tác phẩm khác chỉ cho cái khoảng thời gian mà những ghi chép trong sách vở về cái giáo lý này còn tồn tại trong thế giới của chúng ta. Cuối cùng, một số tác phẩm có vẻ nhằm chỉ giáo lý ở Hóa Thổ (the Land of the Realized - Ấn Độ).

Có nhiều thí dụ về các loại thần chiến thánh được nêu ra trong bản kinh. Ở Hóa Thổ, đã có "sáu thứ Báu của cõi Diêm-phù", và các thứ báu khác giống như thế. Ở Tây Tạng đã có các

tôn giả như Sakya Pandita, hay Buton Rinpoche, hay Tam Tôn - vị cha, Je Tsongkapa và hai vị con trai tinh thần.

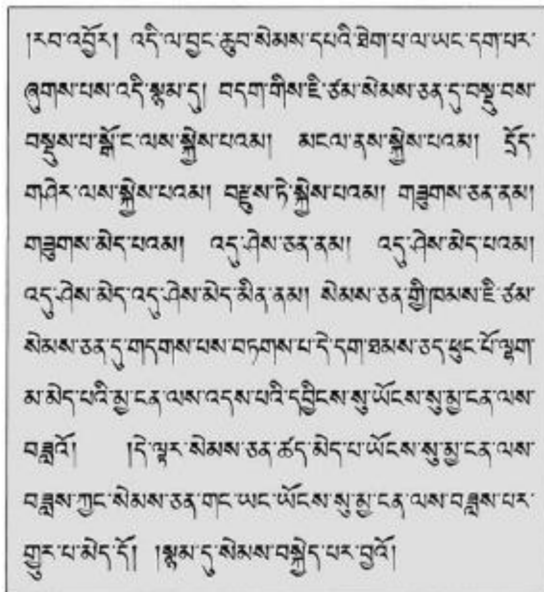
Người phương Tây ngỡ ngàng khi đọc thấy một cuộc trao đổi mà qua đó vị sáng lập một tôn giáo lớn, vào đúng cái lúc sáng lập tôn giáo ấy, lại nói trước về sự biến mất tôn giáo của Ngài khỏi thế giới vào 2.000 năm sau. Cái xu hướng cố định trong suốt mọi thể chế của chúng ta - doanh nghiệp, chính trị, gia đình, và cá nhân - là tự trong thâm tân của chúng ta, tin rằng bất cứ việc gì đang tiến hành tốt đẹp vào một lúc nhất định nào đó sẽ tiếp tục tiến hành như thế. Tuy nhiên, Phật giáo lại bảo rằng tất cả các sự vật đều được suy động bởi các dấu ấn của chúng ta, bởi nhận thức mà các dấu ấn này áp đặt vào chúng ta. Và các dấu ấn thì giống như những cái cây - các hạt mầm của chúng được gieo, chồi mọc ra, cây lớn lên và nở hoa và chết đi, không tránh khỏi được khi năng lượng của hạt mầm bị cạn kiệt. Một khi thế giới xung quanh chúng ta và chính chúng ta là những nhận thức được bởi cái năng lực của những hạt mầm tâm thức vốn hoạt động đúng y như những hạt mầm vật lý tự nhiên thì chúng ta, như những cá nhân, và cả thế giới này, đương nhiên phải đi đến một sự chấm dứt.

Ngay khi chúng ta đang ở trên đỉnh cao của sự nghiệp, công ty của chúng ta đang thao túng thị trường, chúng ta phải giữ sự hiểu biết này. Để đi suốt cuộc đời và quản lý việc kinh doanh của chúng ta, từ góc độ sáng suốt nhất trong mọi góc độ, bằng tâm thức, chúng ta phải đi thẳng đến cái ngày rút lui, cái ngày của cái chết, cái ngày kết thúc của chính công ty chúng ta, và phải quay nhìn lại điều mà chúng ta đã làm. Phải chăng nó đã xứng đáng? Phải chăng nó đã có ý nghĩa? Phải chăng nó là cách tốt nhất để trải qua một đời người ngắn ngủi và quý báu?

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét các cách chắc chắn rằng nó đã có ý nghĩa. Và đừng lo; điểm chính ở đây là bạn có thể có cái bánh và có thể ăn nó nữa - mục tiêu là (1) làm ra nhiều tiền bạc; (2) thân thể và tâm trí thật lành mạnh để có thể thực sự hưởng thụ tiền bạc; và (3) sử dụng tiền bạc theo một cách mà bạn có thể nhìn lại và tự hào về cách ấy. Cách tốt nhất để sử dụng tiền bạc cũng chính là cách tốt nhất để điều hành một công ty, gia đình và cuộc đời bạn.

Chương 14:

Công cụ quản trị tối hậu



།རབ་འབྱོར། འདི་ལ་བྱང་ཆུབ་སེམས་དཔའི་ཐེག་པ་ལ་ཡང་དག་པར་
ཞུགས་པས་འདི་སྙམ་དུ། བདག་གིས་ཇི་ཙམ་སེམས་ཅན་དུ་བསྡུ་བས་
བསྡུས་པ་སྒོ་ང་ལས་སྐྱེས་པའམ། མངལ་ནས་སྐྱེས་པའམ། དྲོད་
གཤེར་ལས་སྐྱེས་པའམ། བརྫུས་ཏེ་སྐྱེས་པའམ། གཟུགས་ཅན་ནམ།
གཟུགས་མེད་པའམ། འདུ་ཤེས་ཅན་ནམ། འདུ་ཤེས་མེད་པའམ།
འདུ་ཤེས་མེད་འདུ་ཤེས་མེད་མིན་ནམ། སེམས་ཅན་གྱི་ཁམས་ཇི་ཙམ་
སེམས་ཅན་དུ་གདགས་པས་བཏགས་པ་དེ་དག་ཐམས་ཅད་ཕུང་པོ་ལྷག་
མ་མེད་པའི་མྱ་ངན་ལས་འདས་པའི་དབྱིངས་སུ་ཡོངས་སུ་མྱ་ངན་ལས་
བཟླའོ། །དེ་ལྟར་སེམས་ཅན་ཚད་མེད་པ་ཡོངས་སུ་མྱ་ངན་ལས་
བཟླས་ཀྱང་སེམས་ཅན་གང་ཡང་ཡོངས་སུ་མྱ་ངན་ལས་བཟླས་པར་
གྱུར་པ་མེད་དོ། །སྙམ་དུ་སེམས་བསྐྱེད་པར་བྱའོ།

Tôi không nghĩ rằng bất kỳ một ủy viên điều hành kinh doanh ở Mỹ nào lại không hiểu về sự khác biệt bản chất giữa điều có ý nghĩa và điều không có ý nghĩa. Thỉnh thoảng, chúng ta có thể bị nhầm lẫn bởi những ám ảnh hay những mối liên hệ vốn đơn thuần là sự tự phục vụ, nhưng cái bản chất thực sự của chúng khiến chúng ta nhanh chóng trở nên chán chúng - sự vô nghĩa của chúng là rất rõ ràng đối với bất cứ người nào có suy nghĩ. Kinh sách Phật giáo bảo rằng từ chỗ rất thâm sâu, mọi người đều được điều hướng để phát hiện ra điều gì thực sự là có ý nghĩa, và chúng ta không thể hạnh phúc nếu chúng ta chưa tìm ra nó. Và **Năng đoạn kim cương** thì hoàn toàn sáng suốt về điều gì là có ý nghĩa tối hậu.

Chúng ta sẽ bắt đầu bằng chính đoạn kinh căn bản:

Này Tu-bồ-đề, đây là thể cách mà những ai đã khéo đi vào con đường của các bậc chiến thánh phải nghĩ về mình khi họ cảm nhận sự ước nguyện đạt đến giác ngộ:

Ta sẽ đưa đến Niết-bàn toàn bộ chúng sinh, mọi chúng sinh đơn lẻ gồm tất cả các loài sinh sống: những chúng sinh được sinh ra từ trứng, những chúng sinh được sinh ra từ sự ấm áp ẩm ướt, những chúng sinh được sinh ra bằng cách biến hóa, những chúng sinh có một hình tướng, những chúng sinh không có hình tướng, những chúng sinh có tưởng, những chúng

sinh không có tưởng và những chúng sinh không có tưởng đồng thời không phải không có tưởng.

Dù cho có bao nhiêu chúng sinh, ở trong bất cứ những cảnh giới nào có thể có - bất cứ chúng sinh nào được mang cái tên "chúng sinh" - Ta sẽ đưa tất cả chúng sinh ấy đến Niết-bàn trọn vẹn, đến cái cảnh giới vượt khỏi khổ đau, ở đó không có cái khổ uẩn nào của con người còn sót lại.

Tuy nhiên, dù cho ta có đưa được vô số chúng sinh đến Niết-bàn trọn vẹn, sẽ không có chúng sinh nào đã được đưa vào Niết-bàn trọn vẹn.

Cái cảm nhận đằng sau đoạn trích trên thì rõ ràng: Nhưng nhiều biểu từ được dùng trong đó thì chưa rõ ràng. Chúng ta hãy nhờ đến sự giải thích của Choney Lama, để rồi hãy xem tất cả điều này được áp dụng vào việc quản trị công ty như thế nào:

Những gì mà đoạn kinh đang nói là: *Này Tu-bồ-đề, đây là thể cách mà những ai đã đi vào con đường của các bậc chiến thánh phải nghĩ về mình trước đã, khi họ cảm nhận sự ước nguyện đạt đến giác ngộ:*

Dù bất cứ cảnh giới nào có thể có, và dù bao nhiêu chúng sinh, nghĩa là các cảnh giới và các chúng sinh là vô lượng, là vô số. Nếu người ta phải xếp loại *các chúng sinh gồm trong các hạng loài sinh sống* theo thể cách được sinh ra, thì sẽ có bốn loại: *các chúng sinh được sinh ra từ trứng, rồi đến các chúng sinh được sinh ra từ bào thai, các chúng sinh được sinh ra từ sự ấm áp ẩm thấp, và những chúng sinh được sinh ra bằng cách biến hóa.*

Lại có những chúng sinh hữu tình sống trong cảnh giới của sự ham muốn và trong cảnh giới của hình sắc*: các chúng sinh có hình tướng vật lý, cũng có chúng sinh trong cảnh giới không hình sắc* - những chúng sinh không có hình tướng vật lý. Có những "*chúng sinh có tưởng*", nghĩa là những chúng sinh sống trong tất cả mọi cấp độ ngoại trừ những chúng sinh được gọi là "kết quả lớn" hay "đỉnh cao của hiện hữu". Có *những chúng sinh không có tưởng* nhằm trỏ một loại chúng sinh trú ở cấp độ kết quả lớn. Thêm nữa là các chúng sinh đã được sinh ra ở cấp độ đỉnh cao của hiện hữu: những *chúng sinh không* có những loại thô của *tưởng* nhưng mặt khác không phải họ *không* có *tưởng* tinh tế.

Tóm lại, điều chủ yếu là ta nói lên tất cả các chúng sinh: nói đến chúng sinh nào mang cái tên gọi "chúng sinh". *Ta sẽ đưa tất cả các chúng sinh này đến Niết-bàn trọn vẹn, đến cái cảnh giới vượt ngoài mọi khổ đau,* ở đó người ta không còn ở trong thái cực nào trong hai thái cực - *và ở đó không có loại nào* trong hai loại trở ngại[1], và không có uẩn nào trong các khổ uẩn của *toàn bộ con người còn sót lại cả.*

Tóm lại, các bậc chiến thánh này phát triển ước nguyện nhằm đưa tất cả các chúng sinh đến cảnh giới Niết-bàn, ở đó người ta không còn ở trong thái cực nào trong các thái cực nữa, để đưa họ đến pháp thân, cái thân tinh yếu của Đức Phật.

Ngụ ý ở đây là nhằm trỏ vào những ai đang cảm nhận sự ước nguyện lần đầu tiên, hoặc nhằm trỏ vào những ai đã phát triển ước nguyện ấy rồi. Loại thứ nhất trong hai loại ấy vẫn đang thực hiện cái tình cảm đại từ bi, qua đó người ta ước nguyện hộ trì cho tất cả chúng sinh khỏi bất cứ loại nào trong ba loại khổ[2] mà chúng sinh đang trải qua. Điều này đã làm cho người thực hiện sẵn sàng cho cái kinh nghiệm đầu tiên của mình về trạng thái tâm trong đó người ấy muốn đưa tất cả mọi loại hữu tình đến Niết-bàn tối hậu. Loại người thứ hai, những người đã phát triển ước nguyện ấy rồi, đang quy tụ lại cái tâm họ vào nhiệm vụ của họ, và do đó đang tăng sức mạnh của ước nguyện của họ. Bạn chớ bận tâm về những loại chúng sinh khác nhau ở đây; theo các kinh sách Phật giáo, có những cảnh giới và những sinh vật trải khắp vũ trụ mà hầu như chúng ta không hề biết đến. Điều chủ yếu ở đây là Đức Phật đang miêu tả một người muốn đưa mọi chúng sinh, dù đang ở đâu trong vũ trụ, đến hạnh phúc tối hậu: Niết-bàn tối thượng. Ước nguyện đặc biệt này trong Phật giáo được hiểu là suối nguồn của mọi hạnh phúc - nhưng nó có liên quan gì đến việc quản trị kinh doanh? Và còn phần cuối, phần mà Đức Phật dạy "Dù cho ta có đưa được mọi chúng sinh đến hạnh phúc trọn vẹn, cũng chẳng có chúng sinh nào đến được đó cả" thì sao?

Hãy nhớ rằng chúng ta vẫn đang nói về việc tạo ý nghĩa của cuộc đời bạn - Cả đời sống kinh doanh và đời sống cá nhân của bạn. Trong chương vừa qua chúng ta đã nói đến cái chết, hay sự chấm dứt: chấm dứt sự nghiệp của bạn, chấm dứt của công ty bạn, và cuối cùng, sự chấm dứt cuộc đời bạn nữa. Cái chết là một sự kiện của cuộc đời và chúng ta sẽ suy xét cuộc đời bằng cách hồi tưởng lại, từ điểm lợi thế của sự chấm dứt của nó. Bạn phải biết quay nhìn lại và không chỉ bảo rằng bạn đã làm ra tiền, đã thích thú khi làm ra tiền và tiêu tiền ấy, mà còn bảo rằng bạn đã tạo ra một sự khác biệt trên thế giới trong và sau khi bạn làm ra tiền.

Và đây có lẽ là cái bí mật lớn nhất của các kinh điển Phật giáo: một phương pháp đơn giản, được áp dụng hàng ngày, để tạo ý nghĩa cho cuộc đời bạn và sự nghiệp của bạn, chứ không phải là sự hủy hoại dần dần năng lực, sự giàu sang và sức sống mà đi đến tuổi già và cái chết. Và đây cũng là một công cụ quản trị vĩ đại nhất của mọi thời. Trong đơn vị kim cương ở Andin, chúng tôi có rất nhiều nhân viên ngoại quốc, có khi nhân viên của 10 quốc tịch khác nhau: các chuyên gia về hồng ngọc và bích ngọc người Thái Lan; các chuyên gia về hoàng ngọc người Sri Lanka; các người phân loại lục ngọc gốc Ấn Độ; những người xác định kích cỡ hạt trai người Trung Hoa; những nhân viên chọn đá quý người Puerto Rico và Cộng hòa Dominic; những người mua kim cương Israel; những người lắp đặt đá quý Việt Nam và người Campuchia; những người kiểm tra chất lượng và mua đá màu người Barbaldos, những nhân viên điều phối việc mua là người Guyana; và nhiều người nữa. Bạn có thể tưởng tượng sự việc như thế nào khi có 10 ngôn ngữ khác nhau vào trong một phòng phân loại đá; 10 mùi thức ăn lạ khác nhau thoát ra từ các lò vi ba vào buổi trưa; 10 loại nghi thức văn hóa khác nhau cần được thỏa mãn cùng lúc: đừng chĩa hai bàn chân của bạn vào những người Thái; đừng cho một người Gujarat loại đồ ăn vốn lớn lên ở dưới mặt đất; đừng quên tặng thứ gì đó bằng vàng cho cô dâu trong một đám cưới của người Quảng Đông.

Nhưng một đơn vị thì vận hành như một con người, và một điều mà tôi có thể thành thật nói ra quả là một niềm vui thực sự khi làm việc với mọi người ở đấy; mặc dù có một sự khác biệt rất lớn về các căn bản của chúng tôi (điều phiền nhất là *không* một câu chuyện

đùa kiểu Mỹ thông thường nào lại có vẻ buồn cười đối với *mọi người*, và vì không ai đã từng lớn lên tại Hoa Kỳ nên bạn không thể viện dẫn các tiết mục trình diễn hay các bài hát hay bất cứ gì khác của chương trình vô tuyến cũ), mặc dù có những khoảng cách rõ rệt và không được nói ra, chúng tôi đã vượt qua bằng sự cảm nhận thâm sâu về tình thương yêu và sự tôn trọng lẫn nhau, điều này làm cho đơn vị vận hành như một bộ máy được bôi dầu mỡ trơn tru. Có được điều này là nhờ *sự vắng mặt của những vấn đề cá nhân vốn đã có thể xảy ra nhưng lại chưa bao giờ xảy ra.*

Tôi nghĩ rằng chúng tôi đạt được điều này phần lớn là nhờ triết lý ban đầu khi mới thành lập đơn vị này là sự thực hành Phật giáo nguyên tắc về sự chuyển đổi giữa chính bạn và phòng ban của bạn. Nếu bạn muốn bộ phận và bản thân mình thành công, tôi đề nghị bạn hãy thử thực hiện việc thực hành này; nó đơn giản, mạnh mẽ vô cùng và bạn không phải mất mát gì cả. Nó chỉ là thái độ của bạn với tư cách là trưởng bộ phận - nó bắt đầu từ bạn và rồi ngấm xuống toàn thể nhân viên. Không cần có các bảng ghi nhớ, các thông báo, các cuộc họp.

Điều mà Đức Phật đang dạy ở đây - là Hạnh Nguyện được giác ngộ - có sự chuyển đổi giữa bạn và những người khác ở điểm cốt lõi của nó. Nó bao gồm ba bước chủ yếu, và bước thứ ba chính là việc trả lời cho câu hỏi tại sao Đức Phật bảo “không có ai đến đó khi bạn đưa mọi người đến đó”. Sự thực hành thâm sâu này đã có từ hơn 2.500 năm rồi; chúng ta sẽ trình bày nó ở đây theo cách cổ điển, nhưng với những dẫn chứng hiện đại, thực tế.

Tôi muốn gọi bước thứ nhất là phương pháp Jampa. Jampa là một vị sư Tây Tạng trẻ tuổi, rụt rè, sống trong một tu viện Mông Cổ nhỏ, nơi tôi đã trải qua nhiều thời gian tu học, tại New Jersey. Ông nấu nướng, cắt cỏ, săn sóc các vị Lạt-ma già, và làm cả triệu công việc vị tha khác, liên tục và thầm lặng. Ông sử dụng phương pháp Jampa mỗi khi một người khách xuất hiện trong cái bếp nhỏ cạnh phương trượng của vị trụ trì. Ông áp dụng phương pháp này nhắm vào bạn mà bạn không bao giờ biết. Ông mở cửa với một nụ cười tươi bao phủ lên khuôn mặt bạn bằng ánh sáng ngời của ông, nhưng ông đã bắt đầu làm điều ấy rồi. “Điều ấy” là gì?

Jampa được đào luyện tại tu viện của chúng tôi, ở Sera Mey, bây giờ được đặt lại tại Ấn Độ, và ông được hai vị thầy giỏi nhất - hai vị Lạt-ma cao cả tên là Geshe Lothar và Geshe Thupten Tenzin dạy dỗ. Vào giây phút bạn bước vào, ông đã mời bạn ngồi trên một cái ghế ở bàn nhà bếp và ông thì quanh quẩn bên lò bếp và tủ lạnh để sửa soạn cho bạn thứ gì để uống hay để ăn nhẹ trong khi bạn đang trình bày tại sao bạn đến thăm tu viện. Trong khi ông bước quanh phòng, ông chú ý đến đôi mắt bạn và ngôn ngữ của thân thể bạn. Khi đôi mắt bạn lướt qua căn phòng, chúng có dừng lại và đậu vào cái ấm đun nước đặt trên lò, hay có chần chừ ở tủ lạnh khi ông đưa tay với cái tay cầm hay không; tức là, bạn muốn thứ gì đó nóng để uống, hay thứ lạnh? Có một tô kẹo trên bàn bếp và xa hơn là một đĩa bánh quy, luôn luôn có một bình xúp trên lò bếp - mắt bạn thường quay trở lại thứ nào nhiều nhất?

Trong vòng ít phút, Jampa đã hoàn toàn hiểu được bạn: Ông biết bạn thích trà hay cà phê, nóng hay lạnh, dùng với sữa hay với đường, hay không sữa không đường, bánh quy hay bánh xốp hay mì sợi và một tá chi tiết khác về những gì bạn thích và không thích. Lần kế

tiếp bạn xuất hiện, bạn sẽ tìm thấy thức uống ưa thích của bạn trên bàn trước khi bạn nói điều gì, vì ông nhớ - ông coi đó là một điều quan trọng phải nhớ. Và ông coi đó là một điều quan trọng vì ông *thực sự muốn cho bạn điều mà bạn muốn.*

Tóm lại, phương pháp Jampa là tập quan sát thật tinh ý về những gì mà những người khác cần hay ưa thích. Chính nhờ thế mà bạn có thể cho họ những gì mà họ muốn nhất. Điều này nghe ra có vẻ hơi ngây ngô, nhưng sự thực tập đơn giản về việc dùng thời gian để *tự giáo dục chính bạn về những gì mà những người khác ưa thích và mong muốn* có một tác dụng thâm sâu vào toàn bộ thế giới kinh doanh của bạn. Bản chất của việc kinh doanh, và bản chất của đời sống công ty là các ủy viên hội đồng quản trị tập trung vào những vấn đề trực tiếp - Họ được mong đợi hoàn thành công việc với tư cách những cá nhân, và bản thân họ được tưởng thưởng như là những cá nhân. Lần cuối cùng bạn và một phó Giám đốc khác cùng được thưởng một số tiền nhân dịp lễ vì cả hai cùng nhau làm một công việc tốt là khi nào? Quan điểm tập trung cá nhân này khiến cho chúng ta tập trung vào chính chúng ta mà quên đi việc lưu ý đến những người khác.

Phương pháp Jampa, cái phần đầu tiên của sự trao đổi giữa mình và những người khác, đưa chúng ta ra khỏi sự hội tụ vào chính chúng ta, khiến chúng ta khởi sự vào cái quá trình của sự nhạy cảm đối với những người khác. Điều này có đủ thứ lợi lạc trực tiếp đối với tiến trình của công việc và đối với tài chính của bạn. Nó cũng gieo một số dấu ấn mạnh mẽ và lợi lạc nhất có thể có trong tâm bạn. Sau đây là cách chúng ta áp dụng trong hoàn cảnh công ty.

Khi bạn đi khắp phòng ban của bạn, hãy chăm chú nhìn những nhân viên làm việc cho bạn. Hầu hết chúng ta cho rằng phải là một chuyên gia về tài chánh điều hành hoạt động của chúng ta; về những quy định nghề nghiệp quan trọng ảnh hưởng đến việc kinh doanh; và về tình trạng các nhà cung cấp các dịch vụ và nguyên liệu mà chúng ta tuyệt đối cần để tạo ra các sản phẩm. Ý nghĩa ở đây là giờ đây bạn cần huấn luyện một cách có ý thức để trở thành một chuyên gia về việc ý thức được những gì nhân viên của bạn ưa thích và không ưa thích. Ở đây chúng ta đang nói về *mọi thứ*, mọi chi tiết làm cho họ hạnh phúc; họ pha cà-phê của họ như thế nào; họ thích đặt loại đệm nào trên ghế của họ; họ ưa chuộng loại bút nào; họ có bao nhiêu đứa con, tên của các đứa con là gì, và chúng khỏe mạnh thế nào; kỳ nghỉ vừa qua của họ thế nào, và họ đã đi đâu, họ có thích thú với kỳ nghỉ ấy không.

Rồi bạn ngồi trong văn phòng của bạn và *ghi nhớ* các chi tiết này về từng người gần gũi bạn. Nếu thấy cần ghi chép thì hãy ghi chép. Tôi thấy có một máy vi tính xách tay rất hữu ích cho việc này; bạn có thể mở một thư mục và ghi lại những gì bạn đã biết được và xem lại trên đường từ chỗ làm về nhà. Sự thực tập này thế nào cũng đưa đến một số tiến bộ nào đó trong cách cư xử của bạn đối với người khác, dù cho đấy chỉ là việc trao cho họ viên đường hóa học thay vì viên đường thường vào lần sắp tới khi bạn đứng cạnh họ ở chỗ bình cà-phê. Trong sâu thẳm người ta thực sự chú ý đến loại hành động này; theo một khía cạnh nào đó, tất cả chúng ta đều giống như chú chó của bạn ở nhà - nó biết người bước vào trong phòng, yêu hay ghét chó, và nó sẽ hành động tùy theo đó, trước khi bất kỳ điều gì đó xảy ra.

Con người luôn có một bản năng cho họ biết khi nào bạn không lưu tâm nhiều đến những gì họ thích hay cần và họ cũng có một bản năng về điều ngược lại nữa. Thoạt đầu có

thể có vẻ hơi giả tạo khi theo dõi những sở thích và nhu cầu của ai đó một cách quá lộ liễu, nhưng đó cũng là một phần của quá trình - quả đúng là có giả tạo đôi chút vào lúc ban đầu. Về sau, nó sẽ trở thành bản chất thứ hai, chính nhờ thoạt đầu bạn đã giả vờ tỏ ra như vậy.

Quả thực là hầu hết các nhân viên của bạn thực sự thích bạn cho họ một kỳ nghỉ sáu tuần, hay tăng gấp đôi lương họ. Nhưng đây không phải là những loại ưa thích và không thích mà chúng ta đang bàn. Chúng tôi không đề nghị bạn thực hiện hành động nào có tính chất tài chính hay nhân sự quan trọng ở đây. Chúng tôi chỉ đề nghị bạn theo dõi và quan sát một cách thầm lặng, và trong khả năng của mình, hãy cung cấp cho những người xung quanh bạn những gì họ có vẻ ưa thích nhất. Thế rồi tình thế cũng bắt đầu thay đổi và họ sẽ nắm bắt được cái tinh thần làm đúng như thế đối với bạn. Hãy tưởng tượng cảm giác toàn bộ một đơn vị đều hành động theo cách như vậy.

Có một điều trong sự nghiệp của tôi tại tập đoàn Andin khi tôi nhận ra rằng lý do chủ yếu khiến tôi được trả lương cao một cách kỳ cục như thế là vì tôi có thể khiến mọi người làm việc với nhau. Tôi hiểu được rằng cái vai trò quan trọng nhất mà tôi đã thực hiện được chỉ đơn giản là vai trò của một trọng tài giữa hai hay ba người trong những người đang làm việc cho tôi; rằng cái thời gian quan trọng nhất đối với tôi trong toàn bộ cả ngày là giờ ăn trưa, khi tôi có thể hầu như luôn luôn khiến hai trưởng bộ phận đã không thể thuận hòa với nhau ngồi lại nói chuyện. Loại xích mích này làm chảy máu công ty một cách thầm lặng nhưng chắc chắn: trưởng bộ phận A có chút bất bình về trưởng bộ phận B và tránh không nói chuyện với trưởng bộ phận B trừ trường hợp hết sức cần thiết. Một vấn đề nhỏ xuất hiện trên một đơn đặt hàng quan trọng có thể được xử lý một cách dễ dàng vào thứ Hai nhưng sẽ trở thành một tai họa vào thứ Sáu.

Trưởng phòng A biết được vấn đề ấy vào thứ Hai, nhưng lại không nói gì với trưởng phòng B, người đã có thể xử lý nó dễ dàng. Đấy không phải là loại vấn đề cần được đưa ra hay phải được đưa ra vào thứ Hai tại cuộc họp nhân viên, nhưng đây là sự việc mà hai trưởng phòng A và B có thể nêu ra với nhau nếu họ vẫn quen tán gẫu. Điều tôi đang muốn nói là một thiện chí nhỏ trong các nhân viên của bạn thì đáng giá hơn nhiều so với số tiền mà bạn tưởng tượng. Và phương pháp Jampa là bước thứ nhất.

Lại nữa, không cần các loại thông báo hay tuyên bố chính sách - bạn chỉ việc thực hiện điều ấy, và những người khác sẽ theo bạn. Tôi nhớ khi Đức Đạt-lai Lạt-ma đến thăm bang Arizona, nơi tôi ở để thực hiện một loạt các buổi nói chuyện và một trong những người bạn cũ hồi Trung học của tôi đã có dịp hỏi Ngài: Cách tốt nhất dạy trẻ em làm sao thực hiện một lối sống đạo đức là gì? Ngài bảo: “Ở tuổi ấy, những gì bạn bảo chúng làm chẳng có gì quan trọng. Chúng sẽ nhìn và bắt chước bạn; chúng sẽ làm những gì bạn làm, và do đó bạn phải đối mặt với một công việc khó khăn nhất - chính bạn phải đạo đức.” Bạn phải bắt đầu dò xét một cách thận trọng và đẹp đẽ, để thấy được những gì họ ưa thích, những gì họ cho là quan trọng trong cuộc sống của chính họ; và rồi hãy bắt đầu tìm cách giúp họ đạt cho được những thứ ấy.

Bước thứ hai trong việc thực hành về sự chuyển đổi giữa chính bạn và những người khác là giả bộ như đặt tâm bạn vào thân thể của họ, và rồi hãy mở mắt bạn ra mà nhìn vào

bạn, và thấy những gì bạn (họ) muốn ở bạn (bạn). Nếu bạn nghĩ rằng điều này xem ra có vẻ bối rối thì hãy cố tưởng tượng rằng thật là khó khăn biết bao khi dịch một cuốn sách cổ viết về đề tài này từ tiếng Phạn hay tiếng Tây Tạng sang tiếng Anh!

Bước này, được gọi là "chuyển" thân, hơi sâu hơn và khó hơn là chỉ chú ý vào những người xung quanh bạn để thấy họ thích và không thích những gì. Tôi còn nhớ đã thử bước này với một thanh niên người Guyana vừa mới đến làm việc ở đơn vị; anh ta được một trong những người bạn của mẹ anh ta, vốn đã làm việc cho chúng tôi, giới thiệu (những người làm việc với đá quý luôn luôn đến do giới thiệu; thực sự không có cách nào để ngăn họ bước ra ngoài với vài trăm viên vào một giờ nhất định nào đó, do đó họ phải có một lý lịch rõ ràng). Ngày đầu tiên chúng tôi để anh ta ngồi trước một đống lớn các mẩu kim cương và bảo anh đếm dần hàng trăm hay hàng ngàn viên cho những đơn đặt hàng đặc biệt về nhẫn.

Vào cuối ngày, tôi đã biết được thêm một chút về anh ta; anh ta vui vẻ với mọi người xung quanh, một người học mau lẹ, yên lặng, khiêm tốn và nhanh nhẹn vô cùng. Lúc ra về, tôi còn biết thêm một điều nữa: Tôi nhìn thẳng vào mặt anh ta và trông thấy một sự trộn lẫn của niềm vui về chỗ làm và của một sự day dứt buồn chán khi nghĩ rằng phải ngồi trên một cái ghế và đếm những viên đá nhỏ kia suốt vài năm sắp đến của cuộc đời. Và rồi tôi thực hiện cái việc "chuyển" thân, tôi đặt chính tôi vào trong thân thể anh ta, và nhìn vào mặt tôi, rồi tự hỏi tôi muốn tôi (tôi) nói với tôi (anh ta) những gì. Cho nên tôi bảo: "Sáng mai hãy vào văn phòng của tôi và chúng ta sẽ tìm xem có công việc gì thử thách hơn một chút cho anh không." Và tôi cảm thấy đôi mắt tôi thoáng chút rụt rè và một nụ cười qua khuôn mặt của tôi (của anh ta).

Từ lúc đó trở đi, tôi luôn đặt tâm tôi vào thân thể của anh ta; chúng tôi tạo cho anh ta (tôi) thứ gì mà tôi (anh ta) vốn luôn luôn mơ ước - một cơ hội làm việc với máy tính. Chúng tôi giao anh cho một trong những anh chàng lập trình giỏi nhất mà chúng tôi có, và sau khi anh đã chứng tỏ quyết tâm của anh, chúng tôi giúp anh theo học một loạt các khóa học ở đại học. Trong ngành kinh doanh kim cương, loại trường học ban đêm này theo truyền thống là một điều không thể chấp nhận. Trong mùa bận rộn, mọi người làm việc rất khuya, và ngay cả ngoài mùa, bạn cũng không muốn những người mệt mỏi làm rối các hệ thống kiểm kê tinh nhạy hay các đống kim cương. Nhưng mỗi khi tôi nhìn thấy anh ta, tôi biết đấy là điều mà tôi (anh ta) muốn khi tôi nhìn vào mặt tôi (anh ta), tôi biết cái cảm giác của thành công mà nó mang đến và chúng tôi tìm cách lấp đầy chỗ hổng khi anh ta (tôi) vắng mặt trong những ngày đi học. Cuối cùng, anh ta trở thành một người lập trình giỏi nhất mà chúng tôi có được, và quan trọng hơn nữa, là một nhân viên hiểu rằng chúng tôi đã làm những gì mà chúng tôi biết là tốt nhất cho anh ta, ngay cả khi nó gây thiệt hại đôi chút cho công ty. Bằng cách này, chúng tôi đã tạo ra một con người có thể thực sự cống hiến khi thời điểm quyết định đến và có thể suốt ngày tìm kiếm các cách để giúp đỡ công ty và những người xung quanh.

Bạn không thể đánh giá bằng tiền những nhân viên như vậy, họ chạy khắp phòng ban và luôn luôn tìm cách giải quyết êm xuôi các vấn đề về đơn đặt hàng, về hệ thống hay về con người trước khi bạn nghe đến chúng. Và cuối cùng, khi bạn đã đi đến chỗ chấm dứt sự

nghiệp và quay nhìn lại, bạn sẽ chẳng nhớ về doanh số bán những dự án đã hoàn thành hay bảng tổng kết lời lỗ. Bạn sẽ nhớ lúc bạn nhìn vào khuôn mặt của người thanh niên ấy đang nhìn lên khuôn mặt của bạn và biết rằng bạn đã cho anh ta thứ gì đó quý báu đối với toàn bộ cuộc đời của anh ta. Nếu bạn cứ duy trì loại suy nghĩ này, loại suy nghĩ đặt chính bạn vào thân thể của các nhân viên và nhìn vào chính bạn để mong được giúp đỡ, bạn sẽ tìm thấy một niềm hạnh phúc vô bờ đang lớn lên trong bạn, sự hài lòng sâu xa mà bạn có được vào những lúc hiếm hoi và đặc biệt, nhưng nếu bạn càng duy trì suy nghĩ ấy thì cảm giác ấy càng đến với bạn thường xuyên hơn. Thực ra, đây là một dấu hiệu cho biết rằng công việc của bạn *đang mang một ý nghĩa thực sự.* Tôi nghĩ rằng điều quan trọng là phải lưu ý loại suy nghĩ này không chỉ *đúng*, mà còn có *lợi nhất nữa*, vì bộ phận và công ty của bạn bắt đầu vận hành bởi những người thực sự quan tâm vì bạn đã quan tâm đến họ như là bạn quan tâm đến chính mình. Tiền bạc và hạnh phúc. Bạn vừa có thể có cái bánh vừa có thể ăn nó nữa.

Bạn đã sẵn sàng cho bước cuối cùng chưa? Điều này đòi hỏi một số thực hành và điều quan trọng là bạn cần thực hiện hai bước đầu trước khi thử nó. Nhưng đừng nghĩ rằng nó không đáng thử. Đó là sự phát triển cuối cùng của sự thực hành về việc chuyển đổi giữa chính bạn và những người khác, và thật ra - theo kinh điển Phật giáo - đó là sự phát triển cuối cùng của trái tim và trí óc của con người. Điều ấy thật khó làm, chỉ muốn làm điều đó không thôi đã là khó. Nhưng không có gì trên đời có thể làm cho bạn trở thành một Giám đốc điều hành thành công hơn và một con người thành công hơn.

Chúng ta gọi bước thứ ba này là Thủ thuật Dây thừng. Bạn có thể thực hiện nó đối với bất cứ nhân viên nào của bạn; chỉ cần một ngày nào đó bước tới và đứng bên cạnh một người nào đó tại bàn làm việc của cô ta. Hãy giả bộ rằng bạn có trong tay cái dây thòng lọng to lớn của Roy Rogers[3], và rằng bạn thả nó xuống nền nhà, quanh hai người - nó bao quanh bạn và cô ta. Bây giờ hãy tưởng tượng cả hai người là một.

Bạn thấy đấy, trong hai bước đầu tiên, chúng ta đã thực hiện một số điều khá cơ bản về cách tập quan sát và suy nghĩ về những gì mà những người xung quanh bạn thật sự thích - chúng ta cũng đã đi đến chỗ chúng ta có thể "Chuyển" thân với ai đó và nhìn vào chính chúng ta và thấy những gì mà chúng ta (họ) đã mong muốn nhất từ chúng ta (chúng ta). *Nhưng vẫn còn có sự phân biệt giữa "bạn" và "tôi".* Đó là vấn đề "tôi" quan sát "bạn" hay "tôi" cố gắng đặt mình vào thân thể "bạn". Với bước ba, chúng ta đưa việc thực hành sự chuyển đổi giữa chính bạn và những người khác đến một cấp độ hoàn toàn triệt để hơn: Bạn là nhân viên của bạn, và anh ta hay cô ta là bạn: các bạn là một người.

Trong bước thứ ba này, tâm của bạn đã hoàn toàn vỡ tung ra khỏi cái thể cách quy ngã của rất nhiều Giám đốc điều hành kinh doanh, cái thể cách thực sự rất vị kỷ vốn rất được khuyến khích bởi hệ thống tưởng thưởng thông thường trong môi trường kinh doanh hiện đại. Giờ đây vấn đề không phải là sự nhận tiền thưởng của tôi, thậm chí cũng không phải là người ấy nhận tiền thưởng - mà vấn đề trở thành, chúng ta có thể nhận tiền thưởng của chúng ta như thế nào? Ở điểm này, bạn đi sâu vào trong tâm của những người đang làm việc cho bạn đến nỗi bạn đang thực sự xem phúc lợi của bạn và của họ là một và cùng một thứ. Điều đó cũng như thể là bạn đã trở thành một anh em song sinh với ai đó. Giờ đây bạn có hai cái miệng để ăn trên đầu bạn; giờ đây bạn có hai cặp chân và bốn đôi giầy phải mua khi

bạn đi đến cửa hàng (có thể là một đôi gót thấp và một đôi gót cao); giờ đây là bốn cái tai nghe sếp lớn quát tháo nếu như một trong hai người quên đặt hàng những viên kim cương princess-cut nửa cara.

Nếu như bạn thuộc bất cứ tuýp doanh nhân thông thường nào, lối suy nghĩ này hơi quá xa vời đối với bạn. Những ngụ ý thì rất rộng lớn và hai vấn đề xảy đến trong tâm bạn ngay lập tức. Vấn đề thứ nhất là quá trình chuyển đổi giữa bạn và người khác, tại chỗ này, trở thành một cái gì đó hoàn toàn giả tạo - Ý tôi muốn nói là làm sao mà bạn có thể *thực sự* là một người khác, hay chính xác hơn, làm sao mà bạn và người kia lại có thể trở thành một người duy nhất được? Nhưng khả năng này hoàn toàn có thể xảy ra; và chìa khóa làm cho nó xảy ra được ẩn giấu trong điều mà Đức Phật đã nói ở đầu chương này; lời tuyên bố rằng: "Vào cái ngày ta đưa tất cả các chúng sinh đến hạnh phúc trọn vẹn, sẽ không hề có ai đến được hạnh phúc trọn vẹn."

Để hiểu được điều này, chúng ta hãy quay trở lại phần bàn luận về việc làm ra tiền; chúng ta hãy quay trở lại các lý do tại sao mọi sự việc từng xảy ra cho bạn lại xảy ra cho bạn (chứ không phải cho ai khác). Chúng ta đã nói nhiều lần rằng các sự vật xung quanh bạn một cách nào đó là trung tính, giống như những bức màn trống: đây là khả năng tiềm ẩn trong các sự vật. Một ông chủ quát tháo tại nơi làm việc có vẻ như là sự phiền bực đối với bạn nhưng lại là sự thích thú, đối với người ngồi bên cạnh bạn, và trong đó chứa đựng "cái không" của ông ta, hay "tiềm năng" - nghĩa là về cơ bản, ông ta thì trung tính, và dù cho tôi có cảm nhận ông ta là thích thú hay phiền bực, dù tôi có hiểu những âm thanh và những hình tướng đến với tôi như là điều gì đó tốt hay xấu, thì tất cả không phải là cái gì đó phát xuất từ "phía đó", từ ông ta. Đúng ra, đó là một chức năng của các dấu ấn trong chính tâm của tôi, những dấu ấn mà trong quá khứ tôi đã đặt vào trong chính tiềm thức của tôi bằng cách hành động tích cực hay tiêu cực đối với những người khác. Và những dấu ấn này giờ đây đang nổi lên trong tâm ý thức của tôi và đang tô màu - còn hơn thế nữa, đang thực sự tạo ra - thể cách mà tôi thấy thế giới của tôi (ông chủ quát tháo kia chính là một mẩu nhỏ của cái thế giới ấy).

Hãy quên ông chủ quát tháo trong chốc lát - hãy quay trở lại con người đáng thương đang bị quát tháo; hãy quay trở lại tôi. Nếu tất cả chữ này về khả năng tiềm ẩn trong các sự vật, và về những dấu ấn mà tôi đã gieo trong tâm tôi để nhìn thấy, là thực, thì *tôi chính là ông chủ đang quát tháo.* Tức là, *cái thể cách mà tôi nhìn thấy chính tôi* được điều động cái thể cách mà tôi nhìn thấy cái ông chủ quát tháo kia. *Tôi nhìn thấy chính tôi* theo cái thể cách mà tôi đang là theo cùng những loại lý do khiến tôi nhìn thấy *ông ta* theo cách mà ông ta đang là. Tôi nhìn thấy chính tôi như là tôi nhìn thấy chính tôi do bởi các dấu ấn trong tâm tôi, xuất hiện trong cái tâm ý thức của tôi, nảy nở và quyết định những gì mà tôi nhìn thấy. Điều quan trọng ở đây là phải hiểu được rằng chúng không chỉ quyết định *cái thể cách* bạn nhìn thấy chính bạn, mà còn quyết định *chính cái sự việc* bạn nhìn thấy chính bạn. Tức là, bạn xác định chính bạn như bạn xác định, bạn vẽ ra những ranh giới giữa chính bạn và những sự vật khác, những người khác, chỉ bởi những thói quen và những dấu ấn trong quá khứ ở tâm bạn. Bạn quen với lối suy nghĩ về chính bạn như là một người dừng lại chỉ ngang lớp da và do đó, bạn gieo những dấu ấn mà sau này làm cho bạn nhìn thấy chính bạn theo

chính cách ấy. "Bạn" kết thúc ở nơi nó kết thúc không phải vì nó là một chỗ tự nhiên để kết thúc mà chỉ vì nó là nơi mà bạn quen kết thúc.

Trước đây, chúng ta đã nói đôi chút về điều này. Chỉ bằng một chút suy nghĩ, bất cứ ai cũng có thể nhìn thấy rằng nơi mà "tôi" kết thúc và "họ" bắt đầu là một vấn đề hết sức nan giải. Khi các bà mẹ sinh con, cảm giác của họ về "cái tôi" đột nhiên trải rộng ra để bao trùm cả một cái thân thể nhỏ bé khác: Hãy làm hại đứa bé đặc biệt này và bạn sẽ có thể trông thấy người đàn bà này phản ứng với tất cả nhiệt huyết như thể bạn tấn công vào chính thân thể của bà ta. Những người bị bệnh tiểu đường nghiêm trọng thì hành động ngược lại: bàn chân của họ xuất hiện những chỗ đau, những chỗ đau trở thành hoại thư còn các bác sĩ bảo họ phải cắt bỏ ống chân nếu không thì chết.

Cái giây phút mà bạn quyết định thà phải mất cái chân hơn là mất cuộc sống của bạn, thực ra bạn đã làm co lại cái định nghĩa về "tôi" hay cái biên giới của "tôi" đến một khoảng không gian nhỏ hơn so với trước đó. Điều này chứng tỏ rằng bạn có khả năng mở rộng hay thu hẹp "tôi" đến những vùng lớn hơn hay nhỏ hơn, vì vậy bạn đừng nói với tôi rằng không thể thực hiện Thủ thuật Dây thừng và ném dây thừng xung quanh người khác cho đến khi các bạn trở thành một. Đó chỉ là những dấu ấn trong quá khứ, bạn đã *quen và đã chọn* lối suy nghĩ rằng cái bờ giới của chính *bạn* là cái bờ giới của da bạn hay của bao tử của bạn, điều này cũng ngăn cản bạn làm cho ai đó trở thành chính bạn. Chỉ trong chốc lát, hãy tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra nếu toàn bộ thế giới suy nghĩ và hành động như thể bất cứ ai khác đều là chính họ. Chúng ta có thể đưa mọi người đến hạnh phúc trọn vẹn, và "không ai" có thể đến được hạnh phúc trọn vẹn - vì "mọi người" chỉ là một người: chúng ta.

Bây giờ chúng ta hãy nói về sự phản đối thứ hai của bạn, sự do dự thứ hai mà bạn hẳn phải có trong tâm bạn về toàn bộ đề nghị này. Giả như chính tôi thực hiện Thủ thuật Dây thừng; giả như chính tôi đem cái biên giới của "tôi" mà trải rộng ra xung quanh một người hay thậm chí nhiều người khác nữa. Tôi phải vẽ đường ranh giới ở đâu? Giới hạn là gì? Cuộc sống vốn cũng đã đủ khó khăn, hầu như không thể đáp ứng đầy đủ các nhu cầu vật chất và tình cảm của một người vốn chỉ có một thân thể và một cái tâm riêng lẻ - tức là cái tôi hiện nay. Nếu việc săn sóc chính tôi, nếu việc cố gắng giữ cho chính thân thể của tôi khỏi bị phân ra, và việc giữ cho chính cái tâm của tôi khỏi bị vỡ vụn trong một hay hai ngày, đã là một cuộc đấu tranh rất khó khăn, thế thì hi vọng gì tôi có thể săn sóc một người hay nhiều ngày khác nữa *như thể họ thực sự là "tôi"?* Tôi sẽ tìm đâu ra nguồn năng lực đó?

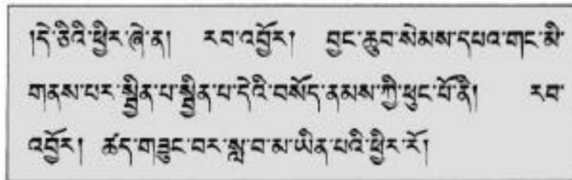
Điều mỉa mai ở đây là *nguồn năng lực đó có thể phát xuất từ chính cái hành động mở rộng chính bạn để bao gồm luôn cả những người khác;* tức là, chính cái khả năng để đảm nhận, về vật chất và tình cảm, cái công việc săn sóc nhiều người như thể tất cả họ là "tôi" phát xuất từ *chính cái quyết định nên làm như thế.* Nếu toàn bộ ý niệm về khả năng tiềm ẩn và những dấu ấn vốn tạo ra chính cái thực tế của chúng ta là thực thì không thể có cách nào hay hơn *để tạo ra sự giàu có* ngoài việc *chia sẻ sự giàu có ấy một cách không phân biệt.* Nói một cách đơn giản, nếu cách duy nhất mà tôi có thể thấy một đô-la là trước đó phải gieo một dấu ấn từ việc cho một penny, thì chính cái sự việc chắc chắn rằng tất cả những người xung quanh tôi đều có tiền *như thể hết thảy chúng ta là một người duy nhất,* sẽ đưa tôi đến cái nguồn năng lực hầu như vô hạn. Tóm lại, hãy tưởng tượng một thế giới mà trong đó mỗi

người đều xem mỗi người khác là trách nhiệm của mình, như thể mỗi người khác đều là "tôi". Không có lý do nào khiến họ không thể là như thế.

Bất cứ một người có trí nào đọc đến những dòng này thì ngay bây giờ có thể cảm nhận, có thể ngửi thấy rằng chúng ta không nhầm lẫn. Vượt thắng cái xu hướng *không* nghĩ đến những người khác, sự mở rộng ý niệm về chính bạn hầu như bao gồm tất cả những nhân viên của bạn và những người khác xung quanh bạn, làm việc *không phải vì những người khác,* mà làm việc như thể là *không có "người khác"* - đây hẳn là hạnh phúc thực sự, đây hẳn là sự hài lòng chân thực. Trong tâm, bạn biết rằng điều ấy hẳn là - đúng trong tâm bạn, bạn biết nên thực hiện điều ấy ngay bây giờ; và bạn biết rằng nếu bạn trải qua toàn bộ sự nghiệp và cuộc đời của bạn theo cách này, chủ tâm nỗ lực làm việc vì điều tốt của những người xung quanh nhiều như là bạn làm việc cho chính bạn; và rằng bạn có thể quay nhìn lại một cách tự hào, vì đây là ý nghĩa chân thực của một đời người. Đây là sự giàu có tối hậu.

Chương 15:

Suối nguồn thực sự của thịnh vượng hay kinh tế học vô giới hạn



དེ་ཅིའི་ཕྱིར་ཞེ་ན། རབ་འབྱོར། བྱང་ཆུབ་སེམས་དཔའ་གང་མི་གནས་པར་སྦྱིན་པ་སྦྱིན་པ་དེའི་བསོད་ནམས་ཀྱི་ཕུང་པོ་ནི། རབ་འབྱོར། ཚད་གཟུང་བར་སླ་བ་མ་ཡིན་པའི་ཕྱིར་རོ།

Nếu bạn nghĩ đến toàn bộ khái niệm về mọi hệ thống kinh tế từ chủ nghĩa tư bản đến chủ nghĩa cộng sản, thì tất cả đều rút lại đến chỗ chúng ta chia sẻ các tài nguyên, sự giàu có của chúng ta như thế nào. Bao nhiêu cho tôi, bao nhiêu cho bạn và những nguyên tắc để phân chia những gì chúng ta có. Và nếu bạn suy nghĩ sâu hơn một chút về khái niệm ấy, tất cả các hệ thống của chúng ta đều dứt khoát có chung hai tiền đề này - có một cái "tôi" và "bạn" tách biệt để "chia sẻ" các tài vật; và chúng ta *phải* hình dung ra một hệ thống để chia sẻ các tài vật, vì các tài vật thì *có giới hạn*. Vâng, như chúng ta đã giải thích, bây giờ bạn có thể gạt ngay cả hai tiền đề ấy ra. Để thấy rõ hơn, chúng ta hãy quay trở lại kinh **Năng đoạn kim cương** để lắng nghe một số lời cuối cùng phát xuất từ trí tuệ của Đức Phật:

Tại sao như vậy? Này Tu-bồ-đề, hãy nghĩ đến hàng núi công đức được thu nhập bởi bất cứ vị chiến thánh nào thực hiện hành động bố thí không do dự. Này Tu-bồ-đề, công đức này không phải là thứ gì đó mà ông từng có thể dễ dàng đo lường được.

Như thường lệ, chúng ta hãy nhờ vào sự giải thích lời dạy trên của Choney Lama. Người ta có thể phải chấp nhận rằng một người còn bị kẹt trong xiềng xích của sự thủ chấp cái ý tưởng rằng các sự vật có một tính chất cố hữu nào đó của chính chúng thì người ấy vẫn thu thập một núi lớn công đức qua những hành động bố thí hay những gì đại loại như thế.

Nhưng giả sử một người tự giải thoát khỏi xiềng xích ấy và tiếp tục thực hiện cũng chính những hành động bố thí ấy và chính những gì đại loại như thế. Công đức của người này chắc chắn sẽ lớn hơn trước rất nhiều. Và chính là để nhấn mạnh điểm này nên Đức Phật dạy: *Tại sao như vậy? Này Tu-bồ-đề, hãy nghĩ đến hàng núi công đức được thu thập bởi bất cứ vị chiến thánh nào thực hiện hành động bố thí không do dự. Công đức này không phải là*

thứ gì đó mà ông từng có thể dễ dàng đo lường được cái giới hạn của nó; thực vậy, quả là hoàn toàn khó đo lường.

Và Đức Phật dạy tiếp:

Này Tu-bồ-đề, ông nghĩ thế nào? Có dễ đo lường tất cả không gian trong vũ trụ về phía đông của chúng ta không?

Và Tu-bồ-đề đáp: Bạch Thế tôn, không.

Đức Thế tôn lại bảo:

Vậy thì có dễ đo lường tất cả không gian trong vũ trụ về phía Nam của chúng ta, hay về phía Bắc của chúng ta, hay ở phía Trên chúng ta, hay phía Dưới chúng ta hay bất cứ phương nào ở Giữa không? Có dễ đo lường tất cả không gian trong vũ trụ theo bất cứ phương nào trong 10 phương từ chỗ chúng ta đang đứng đây không?

Và Tu-bồ-đề đáp,

Bạch Thế tôn, không.

Cuối cùng Thế tôn dạy,

Vậy thì, này Tu-bồ-đề, thật không hề dễ dàng khi đo lường hàng núi công đức được thu thập bởi bất cứ vị chiến thánh nào thực hiện hành động bố thí không do dự.

Một số ý ở đây thì khá rõ, nhưng ít nhất cũng có một ý không rõ lắm. Trước hết, Đức Phật đang cố miêu tả cho chúng ta cái ý niệm rằng "công đức" hay sự thiện lành hay năng lực của một số dấu ấn trong tâm có thể là vô giới hạn. Thứ đến, Ngài đang bảo rằng, để cho cái năng lực này là vô giới hạn, chúng ta, những "doanh nhân chiến sĩ" phải "thực hiện cái hành động bố thí không do dự". Nhưng bố thí không do dự có nghĩa là cái quái gì, và một vị "chiến thánh" là gì nhỉ? Câu trả lời cho cả hai câu hỏi này là toàn bộ cái căn bản của cái mà chúng ta gọi là Kinh tế học Vô giới hạn.

Chúng ta sẽ bắt đầu bằng "bố thí không do dự". Đây quả đúng là một tổng kết của tất cả những ý niệm mà chúng ta đã bàn đến rồi. Bất cứ một doanh nhân giỏi giang nào cũng đều chấp nhận cái sự thật về tính ngẫu nhiên bề ngoài của các chiến lược kinh doanh: Đôi khi một biện pháp tài chính thận trọng lại thất bại, và đôi khi nó lại là cách duy nhất để tiến hành mọi việc tốt đẹp; đôi khi một biện pháp tài chính táo bạo lại thành công, và đôi khi nó lại đưa đến tai họa. Cùng một chiến lược cho các doanh nhân khôn khéo và các doanh nhân không khôn khéo: Một số doanh nhân khôn khéo thành công, một số doanh nhân khôn khéo thất bại; một số doanh nhân không khôn khéo thất bại; nhưng một số doanh nhân không khôn khéo thành công. Nếu chúng ta thực sự thành thật với chính mình thì không một tiêu chuẩn thông thường nào có vẻ tiến hành theo một cách cụ thể rõ ràng hay có thể đoán định trước cả. Đối với một trạng thái tâm Phật giáo, trước hết, đây là một sự xác quyết rằng

chúng ta đã không tìm thấy được cái nguyên nhân thực sự của sự giàu có. Chúng ta không thực sự biết cái gì đã tạo ra nó.

Nếu suy nghĩ thật cẩn thận, bạn có thể nhìn thấy một sự thật sâu xa trong chính sự phân chia tài sản giữa mọi người trong chính thế giới của chúng ta. Tài sản đến và đi như những con người đặc biệt đến với quyền lực và rồi chết đi; nó đến và đi như toàn bộ các quốc gia và đế quốc khởi¬ lên và suy tàn; nó có vẻ như lan rộng khắp cả thế giới trong các thời kỳ cực thịnh và rồi co rút lại trong các thời kỳ suy tàn hay chiến tranh. Những phát minh đặc biệt - như thuốc kháng sinh, súng ống hay máy vi tính cá nhân - chỉ có thể trong vài năm, tạo ra một cách hữu hiệu một sự gia tăng hay giảm thiểu về sự an lành, cái của cải "tuyệt đối" của toàn bộ dân số thế giới. Điều tôi đang muốn nói là: *Khối lượng* tài sản là không cố định và chưa từng bao giờ cố định. Nó dao động. Điều này gieo nghi ngờ vào toàn bộ quan niệm cho rằng trên thế giới có rất nhiều tài sản, nhiều tài nguyên; và rằng chúng ta chỉ cần tìm ra cho được một hệ thống chuẩn để phân chia những gì mà chúng ta có sẵn. Có lẽ có một khả năng hình dung ra *cái nguyên nhân thực sự của sự thịnh vượng* thì chúng ta có thể *gia tăng toàn bộ cái khối lượng của nó trên thế giới;* tức là, có lẽ mọi người đều có thể có đủ, hoặc có thể có nhiều hơn. Tôi nghĩ chúng ta đã hiểu khá rõ rằng một ông chủ quát tháo là điều gì đó do các nhận thức của chính chúng ta tạo ra. Ở đây chúng ta hãy điểm lại lập luận này một lần nữa. Thực tế thì một ông chủ quát tháo thực sự chỉ là một bộ sưu tập các màu sắc (hầu như đỏ!), hình tướng (hầu như nhằm vào bạn), mức độ (hầu như lớn), và các nguyên âm, phụ âm (chữ cái a, b, c đến với bạn theo một dòng khá ổn định). Tâm của bạn, dưới ảnh hưởng của các dấu ấn mà bạn đã gieo từ trước đó được vận hành để diễn dịch hình tướng và những âm thanh ấy thành một ông chủ quát tháo, gây phiền bực.

Và hãy nhớ cái người ngồi bên cạnh bạn (vốn có thể không thích bạn lắm), hoặc có thể là bà vợ ông chủ: họ nhìn thấy cũng chính tập hợp các hình tướng và âm thanh ấy như là một cái gì thích thú, một cái gì đúng đắn. Thế thì "sự gây phiền phức" và sự "gây thích thú" không thể là cái gì đó *thuộc về* ông chủ; nó phải là cái gì đó phát xuất từ đâu khác, vì nếu không phải như thế thì tất cả chúng ta đều sẽ nhận thấy ông chủ hoặc là gây thích thú hoặc là gây phiền bực. Quả thật sự chọn lựa duy nhất là *các tính chất gây phiền bực và gây thích thú được áp đặt vào hiện trạng bởi chính tâm của chúng ta.* Rõ ràng rằng đây không phải là cái gì đó mà chúng ta *tự nguyện* làm. Cái ông chủ quát tháo kia chỉ là một nhận thức do chính tâm chúng ta bố trí, nhưng hình như chúng ta không có năng lực để khiến cái nhận thức vận hành hay ngưng lại. Cái gì đó bên trong tâm chúng ta đang buộc chúng ta phải nhận thức, đó là những dấu ấn từ phần vô thức xuất hiện ở phần ý thức của tâm chúng ta.

Cuối cùng, khổ thay, rõ ràng rằng dù ông chủ quát tháo thực sự hoàn toàn tự mình hiện hữu ra đó, hoặc ông ta là một kết quả của chính cái tập hợp; thì những nhận thức của tôi chẳng hề có chút ảnh hưởng gì đến cái thực tế của sự hiện hữu của ông ta; tôi muốn nói, trong mỗi trường hợp trên, ông vẫn sắp cắt tiền thưởng kỳ nghỉ của tôi nếu ông ta khùng, hoặc sự khùng của ông ta là một tính chất cố hữu của ông hoặc đó là cái gì đó mà tôi đang cung cấp từ chính cái tâm của tôi. Nhận thức được rằng ông ta như vậy là do sự nhận thức của tôi thì cũng không thay đổi điều gì sắp diễn ra vào lúc ấy, vì điều ấy đang xảy ra sẵn rồi. Nhưng thực ra sự hiểu biết ấy giúp ích *nhiều* trong việc xác định tôi sắp phản ứng như thế nào đối với cái ông chủ quát tháo này; tức là, tôi có thực sự muốn nhìn thấy ông ta lại như

thế này nữa không? Vì điều duy nhất buộc tôi phải làm như thế là tôi có nên đáp lại ông ta bằng cùng cái thứ mà ông ta đang tuôn ra cho tôi giờ đây hay không. Điều duy nhất có thể tạo ra cái nhận thức về một ông chủ quát tháo là một dấu ấn về một ông chủ quát tháo, và điều duy nhất có thể gieo một dấu ấn như thế trong tâm tôi là - bạn đoán ra rồi đấy, *quát tháo lại ông chủ.* Thế thì điều này có liên hệ gì với kinh tế học?

Nếu toàn bộ lý thuyết này là đúng (và vẫn đang tỏ ra đúng), thì về mặt lý thuyết, tôi có thể *ngưng dứt bất cứ ông chủ quát tháo nào trong tương lai* nếu tôi hiểu được điều gì đang diễn ra và từ chối quát tháo lại với ông ta. Thế rồi vào một lúc nào đó trong tương lai, ông ta sẽ vào phòng và chúng tôi - *cả tôi lẫn người ngồi bên cạnh tôi* (cái anh chàng chẳng ưa gì tôi lắm và thích thú khi thấy ông chủ quát tháo tôi) - sẽ *đều* nhận thấy ông ta đáng yêu. Nếu bạn suy nghĩ về điều này một cách cẩn thận, bạn sẽ hiểu được toàn bộ điều này ở đây: *Tài sản* trong phòng, khối lượng hạnh phúc hay sự an lành trong phòng *vừa gấp đôi lên,* và *mọi người sử dụng nó thoải mái.* Điều này không giống như tôi thấy hạnh phúc khi người bạn cùng phòng của tôi phải trả tiền. Giờ đây đã có hai lần hạnh phúc so với trước. Tiền bạc cũng vận hành theo đúng một cách như vậy.

Khi bạn cho người khác một thứ gì, khi bạn giúp đỡ bất cứ một chúng sinh riêng lẻ nào khác bằng đôi bàn tay của bạn, thời giờ hay tiền bạc của bạn, thì một dấu ấn nào đó được gieo trong tâm bạn; hành động thì *luôn luôn* được ghi lại bởi cái ý thức về hành động này và ý thức thì lúc nào cũng được mở ra và ghi lại. Dấu ấn này ở lại trong tiềm thức và thâu thập sức lực, lớn mạnh như bất cứ thảo mộc vật lý nào. Vào một lúc nào đó, nó sẽ vươn lên, vào trong cái tâm ý thức của bạn và tô màu - thậm chí cả tạo nên - cái ấn tượng về thế giới xung quanh bạn và thậm chí là cả bạn nữa.

Những cuộc giao dịch và quyết định kinh doanh thì giống như một bức màn trống: dù *bạn có nhìn thấy chúng tiến hành hay không,* chúng có thành công hay không, đều không được quyết định bởi những yếu tố bên ngoài như môi trường kinh doanh hay sự thông minh của bạn hay khối lượng rủi ro mà bạn chấp nhận, mà chỉ bởi những nhận thức về cuộc giao dịch hay sự quyết định được áp đặt vào bạn do những dấu ấn trong tâm bạn. Những yếu tố bên ngoài không quyết định sự thành công của các giao dịch hay quyết định của bạn khổ thay lại rõ ràng từ nhiều bằng chứng; chẳng hạn, từ những chiến lược kinh doanh như nhau lại không luôn luôn có hiệu quả như nhau - hay (nếu bạn suy nghĩ sâu xa hơn) một số sản phẩm mới thì thành công, một số sản phẩm cũ bắt đầu bị thất bại. Tại sao người ta bỗng dưng lại quyết định rằng một cảnh trong một cuốn sách hài hước của Andy Warhol thì có giá trị, hoặc rằng một bức vẽ của Picasso mà bất cứ một đứa bé nào cũng có thể vẽ được lại vô giá? Tại sao một số bài hát hay tiết mục truyền hình ngốc nghếch lại trở nên ăn khách, trong khi những bài hát, những tiết mục có tư tưởng hơn, lại thất bại ê chề? Có cái gì đó đang diễn ra ở đây. Rốt cuộc, sự thành công không đến từ những gì mà chúng ta vẫn tưởng.

Nay nếu tất cả những lý thuyết này là đúng, thì lý do khiến bất cứ một dự án táo bạo nào (thông minh hay ngốc nghếch) là một thành công và làm ra tiền chỉ là do những dấu ấn tốt trong tâm của người đã sáng tạo ra dự án ấy: những ai thành công thì thấy được chính họ làm ra tiền chỉ bởi vì vào một lúc nào đó trong quá khứ, họ đã gieo trong chính tâm họ một dấu ấn để thấy chính họ làm ra tiền. Dấu ấn đặc biệt này có thể được gieo *chỉ* bằng cách *cho*

đi tất cả những gì bạn có thể cho. Như chúng ta đã thấy, sự cho này bắt đầu và cần phải bắt đầu một cách có giới hạn: Những điều tốt nhỏ nhặt được dành cho những người trong chính phòng ban của bạn, hay gia đình bạn, trên cơ sở quan sát họ một cách chặt chẽ để thấy những gì họ muốn và cần.

Thế rồi chúng ta tiến dần một bình diện rộng rãi hơn, ví dụ đến mọi phòng ban trong công ty của bạn, với tặng vật lớn hơn - tiền bạc, thời giờ của bạn và sự chia sẻ tình cảm và nghề nghiệp của bạn, và có thể giúp đỡ bằng cách tư vấn, cho *ý kiến* cho mọi người. Bạn cũng có thể trao tặng người khác bằng sự thực hành sâu hơn về việc đi vào trong thân thể của những người khác để nhìn thấy những gì họ trông chờ ở bạn. Khi sự bố thí lên đến đỉnh điểm, lòng quảng đại sẽ đạt tới một vị trí mà bạn có thể đầu tư tất cả những tài nguyên và khả năng cá nhân của bạn về tiền bạc, tình cảm và nghề nghiệp, và những tài nguyên, năng lực của công ty bạn vào trong một kế hoạch sáng giá để mang lại hạnh phúc cho toàn bộ gia đình, công ty, cộng đồng, và thậm chí cả thế giới của bạn - vì bạn đã điều chỉnh lại một cách có ý thức các ranh giới của "tôi" để bao gồm tất cả "họ", và về cơ bản, chính bạn đang chăm sóc một cái "tôi" giờ đây lớn hơn (nhiều).

Hãy nhớ rằng bước cuối cùng này không thể được thực hiện thành công - và thực ra, bạn không thể thực sự đảm bảo đạt đến sự thành công tối hậu về tiền bạc và về cá nhân được miêu tả trong cuốn sách này - nếu như bạn không thực sự bỏ thời gian để hiểu cái nguyên lý của tiềm năng và các dấu ấn vốn tác động vào nó. Chỉ khi ấy bạn mới thực sự nhận ra sự thịnh vượng vô giới hạn có thể được tạo ra bởi sự bố thí như thế nào, và chỉ khi ấy bạn mới có thể thực sự nhận biết "tôi" phải chân chính trở thành một cái gì đó mở rộng ra khỏi cái tự ngã hạn hẹp hiện nay của bạn.

Giả sử một người đã hiểu được tất cả điều này và đã dùng nó để đạt thành công về tiền bạc. Rồi giả sử rằng người ấy đem điều này học được này để chính mình đạt thành công về tiền bạc. Họ giống như hai con người ngồi và quan sát cái ông chủ tuyệt vời vốn đã từng là ông chủ quát tháo. Bây giờ có *hai* người giàu tại nơi vốn từng chỉ có một người. Và vì *tài sản* là kết quả của một dấu ấn, vì một sự giao dịch hay quyết định kinh doanh vốn trong tự nó chỉ là trung tính hay trống không hay có tính chất tiềm năng, bỗng nhiên trở nên thành công, cho nên *chúng ta có thể bảo rằng sự thịnh vượng mới xuất hiện thật không mất chút chi phí nào so với sự thịnh vượng vốn có* tức là, có nhiều gấp đôi sự giàu có*, trong ý nghĩa tuyệt đối,* so với sự giàu có đã có trước kia. Bây giờ giả sử người thứ hai đi dạy một người thứ ba, và - vâng - bạn được cái hình ảnh này rồi đấy.

Trong ý nghĩ thâm sâu, chúng ta có thể bảo rằng sự việc *bây giờ một số người thì giàu có và những người khác thì không* là cái bằng chứng rằng - nếu chúng ta đã hiểu cái tình trạng này tự nó đã trở nên như thế nào - *mọi người đều có thể giàu có.* Nói một cách khác, tài sản có thể là vô giới hạn trong thế giới vì giờ đây tài sản đang bị giới hạn. Bạn có thể vứt bỏ ngay cái ý tưởng về sự phân chia các nguồn tài nguyên có giới hạn, và nhân tiện bạn có thể vứt bỏ cả cái ý tưởng về sự nghèo khó. Tài sản là một sự nhận thức (và do đó là một thực thể) được áp đặt vào bất cứ ai vốn đã thực sự có lòng quảng đại trong quá khứ. Do đó nó vốn sẵn có đối với tất cả mọi người.

Năng đoạn kim cương

Cái tâm - một cái tâm bị làm suy yếu bởi những giả định và xin nói thẳng, những câu chuyện thần tiên của toàn bộ lịch sử văn minh của chúng ta, được trao xuống bởi các bậc cha mẹ đầy thiện chí trong toàn bộ bề dài của nó - ngần ngại trước cái khả năng rằng *tất cả mọi người đang sống đều có thể có thừa tài sản.* Trạng thái này của tâm bảo rằng đây không phải là cái gì đó đã từng xảy ra trước đây trong lịch sử được ghi chép của chúng ta, và do đó bây giờ nó không thể xảy ra được. Trước đây chúng ta đã từng nghe lý luận này; nó đã không thật thì bây giờ nó không thật. Hãy coi chừng, này Columbus, ông sẽ bị rơi ra khỏi bờ mé đấy, vì thế giới thì phẳng. Và cứ như thế, sắt không thể bay được trên bầu trời hay nổi được trên nước. Thực tế, tất cả mọi người trên thế giới đều không có quyền như nhau để truy cập thông tin của thế giới chạy qua những đường dây cáp quang được làm bằng thủy tinh hay được phát tỏa xuống từ các vệ tinh nơi mà loài chim bay cao nhất cũng không thể chạm tới. Vậy những điều này phát xuất từ đâu? Há không phải chúng đã thay đổi *cái khối lượng tuyệt đối về thịnh vượng* trên thế giới đấy sao? Sự thịnh vượng mới phát xuất từ đâu? Bây giờ thì bạn biết rồi đấy.

Xin ghi nhớ vài điều nữa về phương thực vận hành của Kinh tế học Vô giới hạn, và rồi chúng ta có thể chấm dứt để bạn có thể bỏ cuốn sách xuống, đi ra ngoài và hãy thử thực hiện nó. Quá trình tạo ra *tài sản mới* sẽ có hiệu quả vô cùng nếu bạn hiểu nó vận hành như thế nào; tức là, bạn phải đọc đi đọc lại cuốn sách này cho đến khi bạn thực sự có được một hình ảnh rõ ràng về cái khả năng tiềm ẩn và những dấu ấn - chúng cùng nhau vận hành như thế nào. Cho đi với nhận thức rằng đó là điều mà Đức Phật muốn chỉ đến khi Ngài dạy, “hãy bố thí không do dự” mà không cần biết các sự vật thực sự vận hành như thế nào. Các kinh điển của trí tuệ bảo rằng để thực sự lao mình vào công việc này với những nỗ lực không ngừng để vượt thắng nó, bạn *phải* bắt đầu bằng một niềm tin vững chắc rằng nó sẽ có hiệu quả. Kinh điển bảo rằng bạn chỉ có thể có được niềm tin vững chắc này nếu bạn đã hiểu được một cách hoàn toàn rằng về mặt luận lý, nó thật sự *phải* có hiệu quả. Và có một chi tiết nữa mà bạn sắp cần.

Bạn còn nhớ về việc bậc “chiến thánh” chứ? Có thể bạn không ngạc nhiên rằng một bậc “chiến thánh” là bất cứ ai đã trải qua ba bước thực hành sự chuyển đổi giữa chính mình và những người khác mà chúng ta đã đề cập ở chương trước đây. Cũng có thể hiểu được điều ấy, phải không? Người duy nhất có thể thực hiện sự bố thí cho những người khác đủ nhiều để gieo được các dấu ấn trong tâm của mình để nhìn thấy một số lớn tài sản đến với họ sau này phải là người đã thực sự không nhìn thấy sự khác nhau nhiều giữa chính mình và những người khác. Người có cơ hội tốt nhất để thực sự quảng đại đối với những người khác là một người đã hiểu được sự bí mật lớn nhất của cuộc đời - suối nguồn lớn nhất của mọi hạnh phúc; một người hiểu được rằng chỉ làm việc vì một cái “tôi”, một cái miệng đơn lẻ và một bao tử, thì thật đáng chán, đáng buồn và sai lầm vô cùng đối với toàn bộ mục đích con người của chúng ta.

Thật là vui, thật là một niềm vui chưa được khám phá và bất tận khi mở rộng chính bạn để bao gồm cả thân thể của những người khác và rồi chăm sóc họ. Nếu tất cả những điều về khả năng tiềm ẩn và những dấu ấn là đúng thì cách tốt nhất để chăm sóc những người khác sẽ là làm cho họ biết cách để chính họ trở nên giàu có, hưởng thụ sự giàu có, để làm cho sự giàu có này có ý nghĩa. Nếu bạn thật sự nghĩ về điều ấy thì chính hành động chia sẻ tài sản

theo cách này - sự hiểu biết làm sao để tạo ra tài sản - là cách thức hiệu nghiệm/ tuyệt đỉnh nhất để gieo hạt mầm trong chính tâm bạn cho sự giàu có mà bạn chưa từng tưởng tượng.

Điều này thuộc vào chủ đề về toàn bộ các hình thức của sự giàu có vượt ngoài những gì mà chúng ta có thể tưởng tượng được, giống như bước vào một khu vườn để tìm chỉ một bông hoa và rời đi với những báu vật mà ta đã không thể tưởng tượng được khi chúng ta bước vào. Nhưng đó là một đề tài cho sau này.

Những câu chuyện thành công

Đã 10 năm kể từ ngày tôi viết **Năng đoạn kim cương**, và đây, trong lần xuất bản thứ 10 này, chúng tôi đã dành thời gian để nhìn lại và xem những điều gì đã tác động đến chúng ta.

Mục đích của việc viết bất kỳ cuốn sách nào là để gây ảnh hưởng tới những người khác, và giúp cho thế giới này theo một cách nào đó. Chúng tôi đã đưa lại bản thảo của cuốn **Năng đoạn kim cương** gốc đến cho biên tập viên tại NXB Doubleday, Trace Murphy, vài ngày trước khi chúng tôi bắt đầu kỳ tu tập theo truyền thống của Phật giáo Tây Tạng kéo dài ba năm, ba tháng và ba ngày. Tạp chí *Time* mong muốn được làm một phóng sự về cuốn sách của chúng tôi nếu chúng tôi tạm dời kỳ tu tập sau khoảng một đến hai tuần, nhưng chúng tôi đã lập kế hoạch và muốn tôn trọng kế hoạch này.

Vì thế, trong vòng hơn ba năm chúng tôi hầu như chẳng có khái niệm gì về việc thế giới thay đổi ra sao - chúng tôi chỉ nghe nói về vụ 11/09 sau khi nó đã xảy ra vài năm; chúng tôi cũng chẳng rõ là cuốn sách **Năng đoạn kim cương** đã được điểm lên báo chí. Khi chúng tôi hoàn thành thời gian tu tập chuyên thâm ấy, chúng tôi biết rằng cuốn sách đã làm thay đổi thế giới như chúng tôi đã hy vọng; và nếu học thuyết về những hạt giống tâm linh trong những cuốn kinh cổ xưa là đúng, bạn sẽ nói rằng những năm dài tu tập, hay cố gắng làm cho trái tim của chúng ta thêm từ bi và trí tuệ của chúng ta thêm sáng, đã thực sự tạo nên thành công của cuốn sách.

Trong thập kỷ vừa qua, **Năng đoạn kim cương** đã được dịch và xuất bản sang khoảng 15 ngôn ngữ, từ Brazil đến Ba Lan, từ Italy đến Mongolia, Trung Quốc đến Bulgaria. Sau 10 năm, lượng bán hằng năm tại Mỹ và toàn cầu luôn tăng. Các phương pháp được nêu ra trong cuốn sách này để quản lý việc kinh doanh và cuộc sống đã được hàng triệu người trên toàn thế giới áp dụng, và dù bạn có đang làm việc tại văn phòng Thị trưởng Rio de Janeiro, sở cảnh sát tại Đài Bắc - hay đang học một khóa học về kinh doanh tại trường Đại học New York - bạn cũng có thể thấy bản thân mình cần đọc **Năng đoạn kim cương**.

Khi có ý tưởng sẽ xuất bản ấn phẩm đặc biệt nhân dịp kỷ niệm 10 năm ngày cuốn sách ra đời, NXB Doubleday đã hỏi chúng tôi liệu có chỉnh sửa gì về nội dung của cuốn sách. Chúng tôi trả lời là không, đó vẫn đúng là cách mà chúng tôi mong muốn độc giả đón nhận. Có chăng là chúng tôi muốn thêm một phần mới vào cuốn sách này.

Đọc một cuốn sách dạy chúng ta làm điều gì đó là một chuyện, ngay cả khi đó là cuốn sách chia sẻ kinh nghiệm của một người đã từng làm việc đó và đã thành công. Nhưng khi chúng ta thấy những người bình thường trên khắp thế giới đã thực sự đọc và ứng dụng cuốn sách vào thực tế cuộc sống và công việc của họ thì lại là một chuyện khác.

Nếu tôi thấy rất nhiều người bình thường, từ nhiều đất nước khác nhau, có thể ứng dụng những lời khuyên này và đạt được thành tựu, tôi sẽ lập tức bị hấp dẫn bởi những tấm gương của họ. Nếu họ đã làm được, nhất định tôi cũng có thể. Hãy nói tôi cần làm gì.

Vì thế, chúng tôi đã thêm phần mới này vào trong cuốn sách và gọi nó là **Những câu chuyện thành công**. Bạn sẽ được tai nghe mắt thấy về cách mà mọi người trên khắp thế giới, từ 25 quốc gia và vùng lãnh thổ, đã sử dụng **Năng đoạn kim cương** như là một công cụ để thành công cả về tài chính lẫn cuộc sống. Khi chúng tôi bắt đầu nhận những bài cảm nhận và biên tập lại cho ấn phẩm mới, chúng tôi chú ý tới hình mẫu, từng xu hướng mà cuốn sách này đã giúp ích mọi người.

Vài mẫu thức là những gì chúng tôi mong đợi: nhiều người đã sử dụng những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương** để đạt được thành công về tài chính, dù rằng, thậm chí chúng tôi đã hơi bị bất ngờ với số tiền hàng tỉ đô la mà họ kiếm được. Nhiều người khác thì đã đi xa hơn với những nguyên tắc này, và chúng tôi rất vui được chia sẻ với các bạn những nghiên cứu, quan sát của những con người đặc biệt này.

Đầu tiên, như bạn thấy từ những bài phỏng vấn ở đây và trên mạng Internet, những người đã sử dụng cuốn sách để trở nên thành công thực sự là những con người đặc biệt. Họ đã tạo dựng lên một số những doanh nghiệp lớn nhất thế giới trong chuyên môn của họ (như Micheal Gordon, Jin Huang, Linda Kaplan Thaler và Robin Koval). Họ là những tài năng thực sự khi còn ở trường đại học và từng đại diện cho nhiều sinh viên phát biểu trong lễ tốt nghiệp; họ đạt được rất nhiều đỉnh cao trong nghệ thuật; họ đã viết những cuốn sách tuyệt vời nhất (Kendall Martin), những nhà khoa học hàng đầu trong nghiên cứu Y học tiên tiến, họ là những Giám đốc điều hành hàng đầu thế giới, và đồng thời là một võ sư đai đen (Jeffrey Tzuoo, Dupont Chemical). Họ là những người lãnh đạo Starbuck, và họ làm việc nhiều năm cũng như giữ chức vụ quan trọng tại Microsoft, vân vân và vân vân.

Từ những cuộc phỏng vấn này, thành thật mà nói, có thể thấy rõ rằng việc áp dụng **Năng đoạn kim cương** vào trong thực tiễn đòi hỏi một trình độ hiểu biết cao. Lý do cho điều này rất đơn giản: chủ đề xuyên suốt của cuốn sách là việc chúng ta chỉ kiếm tiền bằng cách hiến tặng tiền cho người khác.

Điều này là hoàn toàn trái ngược với mọi học thuyết kinh tế đang tồn tại hiện nay đến nỗi cần có một minh triết mới có thể áp dụng những nguyên tắc này vào trong thực tiễn. Chúng tôi đang làm ngược lại những gì là quy ước của hơn 50.000 năm lịch sử doanh nghiệp của loài người.

Nền tảng vững chắc cho những con người mạnh mẽ này chính là: một phẩm chất luôn sáng lên xuyên suốt tất cả những phẩm chất mà bạn luôn tìm kiếm đơn giản là một hành động của sự kiên trì, tinh thần dũng cảm vượt khó - sự sẵn lòng nhìn thế giới theo một cách khác, thậm chí là khi cả thế giới có thể cười, đặt câu hỏi, hoặc thậm chí là chỉ trích bạn; đơn giản bởi vì *chúng tôi đã tự mình nhận ra được thể cách vận hành của mọi sự việc.*

Hình như người ta sẵn sàng một thế giới quan mới mẻ như thế là do người ta đã trải qua những khó khăn hay thậm chí là bi kịch trong cuộc sống. Những người ở trong cuốn sách này đã nhìn thấy, lúc đầu, rằng thế giới vận hành không như họ mong muốn, giống như cách mà chúng ta thường được dạy. Họ ngồi trong những cao ốc văn phòng đối diện với Trung tâm Thương mại Thế giới (WTC) khi nó bị đổ sụp; họ bò ra ngoài những đống đổ nát trong một chiếc máy bay thương mại đang cháy dở sau một tai nạn khi hạ cánh; họ bị suy sụp vì ung thư vú; họ trải qua chứng trầm cảm và dùng thuốc để "chữa" bệnh; họ đã kiếm được và mất hết: tiền, danh vọng, gia đình.

Mỗi người trong họ đều được thúc đẩy, bằng cách riêng của mình, để thấy rằng há không có một hình mẫu nào hoàn hảo hơn về thể cách vận hành của các sự việc hay sao, để thấy rằng sự đau khổ và bần cùng của thế giới há không thể hoàn toàn bị gỡ bỏ hay sao, rằng liệu chúng ta có thể chỉ đơn giản sẵn sàng nỗ lực làm gì đó một cách hoàn toàn mới mẻ hay không?

Một điều nữa chúng tôi cũng chú ý khi sắp xếp và biên tập lại phần phỏng vấn này, đó là thành công mà những con người này đạt được thông qua **Năng đoạn kim cương** không chỉ làm thay đổi khả năng tài chính mà còn thay đổi con người bên trong họ. Chúng tôi đã "chớp được" những khoảnh khắc riêng tư của mỗi người trong sự nghiệp của họ suốt thập niên vừa qua nhờ **Năng đoạn kim cương**. Trên những trang giấy này, họ đã cô đọng lại trong vòng một tuần hay một tháng khi họ đạt được những bước ngoặt trong sự nghiệp, hay trong cuộc sống cá nhân, họ chỉ sử dụng một vài điều đơn lẻ trong những trí tuệ cổ xưa của cuốn sách này. Nhưng con người họ không chỉ có vậy, một phẩm chất trong hầu hết những con người này khiến chúng tôi kinh ngạc là *họ đã vượt ra ngoài những khái niệm về thành công của thế giới.*

Đó là, như chúng tôi thấy trong hình mẫu ở những câu chuyện của họ. Một con người đang tìm kiếm, một cá nhân đang theo đuổi để tìm được một cách kiếm tiền tốt hơn, cách điều hành cuộc sống của mình hài hòa hơn. Vài trường hợp khá đặc biệt (vài trường hợp đặc biệt mà bạn sẽ đọc thấy ở đây) đã xảy ra trong **Năng đoạn kim cương**. Không ít trường hợp ban đầu người ta cảm thấy khó khăn rối rắm khi đọc cuốn sách; rốt cục là sách bị gác lên giá (kệ) có khi đến nhiều năm trong khi họ nghiền ngẫm các ý tưởng (trong sách).

Sau đó, giây phút lần đầu tiên họ thực sự ứng dụng những ý tưởng này và họ nhận lại những gì họ đã cho đi. Họ thành công, thường là vượt xa ngoài cả những ước mơ điên rồ nhất của họ. Họ kiếm được nhiều tiền như họ đã từng muốn; họ gặp được người bạn đời trong mơ của họ; thậm chí cơ thể của họ cũng thay đổi, khỏe hơn và đẹp hơn. Và sau đó họ nhận ra rằng những gì họ luôn mong muốn lại là một điều gì đó còn hơn thế nữa.

Một khi chúng tôi đã thành công, và có lẽ chỉ một khi chúng tôi đã thành công, chúng tôi mới có thể thấy rằng điều hạnh phúc nhất mà chúng tôi có thể đạt được là giúp đỡ và phục vụ người khác, giúp người khác cũng thành công như chính chúng tôi vậy.

Hầu hết mọi người mà bạn thấy ở đây đều đã lên tới những đỉnh cao của thành công. Họ đã khám phá ra một thứ ý nghĩa cho cuộc sống của họ mà giờ đây họ nhận ra được, đó là lý

do của cuộc sống (lý do để sống, để khiến người ta sống). Thành công của **Năng đoạn kim cương** không chỉ là việc nó đã tạo ra hàng tỉ đô la cho nhiều người trên khắp thế giới, mà đúng ra là việc khám phá ra cái tri thức chân thực, cái trí tuệ từ những trái tim của hàng ngàn hàng ngàn người. Và đó chính là sự mong muốn chia sẻ với mọi người cái trí tuệ và thể cách sống cao vời hơn.

Hầu hết những người bạn gặp ở đây đều đã trải qua một vài khóa tu tập. Trong nhiều trường hợp, việc học hỏi giáo lý diễn ra trong những hội thảo chính thức - trong việc huấn luyện, tư vấn hay những bài học thông qua các tổ chức như The Enlightened Business Institute hay Karmic Management (Mỹ); Witway Broadcasting (Trung Quốc); hay Samaya Consulting & the Global Weath Initiative (châu Âu).

Nhưng thường gặp hơn, dường như những bài học từ **Năng đoạn kim cương** được truyền đi tốt nhất là qua những ly cà phê Starbuck, những chén trà xanh hương nhài thơm mát hoặc những ly sữa ngô nóng hổi. Chúng tôi vẫn còn đang kiếm tìm một chương trình huấn huyện chính thức có thể thành công mà không phụ thuộc vào hình thức tham gia của mỗi cá nhân.

Có lẽ cách thú vị nhất trong việc truyền bá trí tuệ của **Năng đoạn kim cương** chính là những nhóm thảo luận về **Năng đoạn kim cương**, đó là một nhóm nhỏ tập hợp lại rất tình cờ, mà không hề có sự điều phối nào từ trước, tại rất nhiều nơi trên thế giới. Trong năm qua, chúng tôi đã cố gắng giữ liên lạc với những nhóm này, hoặc giúp họ liên lạc với nhau, và nếu bạn quan tâm, hãy tham gia vào trang web của họ nhé, tại địa chỉ www.diamondcuttergroups.com.

Trong những năm gần đây, nhận thức chung về ngành kinh doanh kim cương đã chuyển từ sự thú vị gắn với thịnh vượng sang một lo ngại rất xác đáng về sự lạm dụng việc tham dự vào ngành sản xuất kim cương như: những mỏ khai thác không an toàn, tình trạng tàn phá môi trường, lao động trẻ em, và việc sử dụng kim cương vào việc tài trợ cho những hoạt động bạo lực trên thế giới.

Chúng tôi rất muốn bày tỏ sự ủng hộ nhiệt thành cho những nỗ lực để nhận diện sự lạm dụng mà chúng tôi đã cố gắng chống lại trong những năm làm việc tại tổ chức Andin International. Chúng tôi ủng hộ mô hình phát triển của chính phủ Canada trong việc phục hồi lại kim cương tại những mỏ mới được khám phá gần đây ở Canada: những giấy chứng nhận kim cương (với những dấu hiệu rất nhỏ được in bằng tia laser vào những viên đá lớn) cho thấy kim cương là một sản phẩm được sản xuất với một quy trình an toàn, được trả lương tốt, và lưu ý đầy đủ đến những vấn đề môi trường. Cuối cùng, chúng tôi muốn rằng công chúng cần mua những viên kim cương đã được chứng nhận về đạo đức - điều đó sẽ khiến những người buôn bán kim cương phải từ chối mua những viên kim cương không được chứng nhận.

Năng đoạn kim cương cũng dự đoán sự trở lại của những viên kim cương nhân tạo thương mại, những viên kim cương không hề đắt đỏ mà lại rất hoàn hảo, những viên kim

cương tinh túy - đó là một lựa chọn hấp dẫn và có thể tìm kiếm ở mỏ, thì công chúng có thể ủng hộ sự ra đời của những sản phẩm này.

Vậy chúng tôi đã lựa chọn những câu chuyện thành công này như thế nào? Như các bạn có thể thấy những ngôi sao này, có thể bạn sẽ hơi băn khoăn vì có nhiều người đến từ châu Á, và chủ yếu là Trung Quốc. Hai ấn bản bằng tiếng Trung của bản **Năng đoạn kim cương** (một bản là chữ giản thể, một bản khác là chữ phồn thể theo truyền thống) là những cuốn sách kinh doanh bán chạy nhất tại những cộng đồng nhiều người Hoa sinh sống như Singapore, Hongkong, Đài Loan và Trung Quốc đại lục. Chúng tôi bắt đầu nhận được những lời đề nghị mời sang nói chuyện ở những vùng đó hết năm này qua năm khác, và chúng tôi đã có những chuyến đi thật thú vị đến Trung Quốc và các nước láng giềng xung quanh đó.

Trong suốt những chuyến đi ấy, chúng tôi đã gặp rất nhiều người Trung Quốc và ngày càng hiểu thêm về họ. Hầu hết những ấn tượng của chúng ta về Trung Quốc, nhất là tại Mỹ, thường đến từ sách vở, báo chí và tivi; giờ đây khi chúng tôi có bạn là người Trung Quốc, chúng tôi hiểu rằng giới truyền thông đã hiểu lầm về Trung Quốc. Những con người ở đây sở hữu một nền văn hóa lâu đời và cổ xưa, một nền văn minh sâu rộng khiến cho con người có thể suy nghĩ khác xa so với phương Tây; trí tưởng tượng được thể hiện qua nét chữ tượng hình của Trung Quốc khiến mỗi chữ viết của họ có thể có đến năm ý nghĩa khác nhau.

Cũng nên nhớ rằng, cứ năm người trên thế giới thì có đến hai trong số ấy là người Trung Quốc; chúng tôi đi đến việc nhận ra rằng chúng tôi luôn mong muốn **Năng đoạn kim cương** sẽ giúp ích cho toàn cầu, dù ở phương Đông hay phương Tây. Đây là trật tự thế giới mới của chúng ta, đây là quan điểm cân bằng hơn về thế giới; chúng tôi đại diện châu Á ở đây trong một vị trí thật sự nổi trội trên phạm vi toàn cầu.

Chúng ta khác biệt, nhưng là một sự khác biệt đáng trân trọng chứ không hề sợ hãi. Chúng tôi cũng học được từ những điều cổ xưa nhất và mới mẻ nhất về sức mạnh siêu nhiên của thế giới: chúng tôi có trách nhiệm đối với các thế hệ tương lai để cố gắng làm việc với nhau trong mối giao hòa của hai thái cực kinh tế lớn trên thế giới; để học hỏi ngôn ngữ và truyền thống của nhau và làm việc vì một thế giới tốt đẹp hơn.

Với **Năng đoạn kim cương** - một cuốn sách kinh doanh theo kiểu phương Tây và trong bản gốc tiếng Trung của cuốn sách cổ nhất được in trên toàn thế giới - chúng tôi đã tìm thấy một lý do để làm việc chặt chẽ với những người gốc Trung Quốc và châu Á, và chúng tôi có thể thấy trước một tương lai hòa hợp, vượt qua cả những giới hạn địa lý, là một tương lai đang hiển ngay trước mặt chúng tôi. Chúng tôi chỉ cần gieo những hạt giống tâm linh, và những hạt giống này sẽ gặp được nhau, lắng nghe và học hỏi từ nhau.

Tầm nhìn ấy của thế giới sẽ đến là một lý do rốt ráo cho nhiều bản sách **Năng đoạn kim cương** (bản tiếng Anh, tiếng Trung và cả tiếng Việt…). Nếu thế giới quanh chúng ta và những người đang sinh sống ở đó được tạo ra từ những hạt mầm gieo trồng trong tâm của chúng ta và chúng ta thật sự quan tâm tới nhau, thì sẽ chẳng có bất cứ lý do hay mục đích nào khiến những cá nhân hay quốc gia xung đột với nhau. Nguồn cung cấp dầu mỏ và các nguồn tài nguyên thiên nhiên quý giá khác; quy mô, sự ổn định của thị trường và giá trị thu

nhập hàng năm của các nền kinh tế năng động trên thế giới có khả năng mở rộng không giới hạn (và vẫn chưa bao giờ giẫm chân lên nhau cả) nếu chúng ta phóng khoáng như mỗi cá nhân trong những câu chuyện thành công này.

Những bản kinh Tây Tạng cổ xưa cung cấp nền tảng cho **Năng đoạn kim cương**, chúng bao gồm những lời dạy cho những trạng thái tâm cao rộng mà không có gì tương xứng trong các ngôn ngữ hiện đại của thế giới ngày nay. Như các sứ giả của chúng ta dưới đây có thể dự báo trước một cách độc lập, ý tưởng trong cuốn sách này có thể chia sẻ với tương lai nơi những điều ngược lại sẽ xảy ra. Đó là, một khi những nguyên tắc nền tảng của **Năng đoạn kim cương** và những tác phẩm tương tự trên thế giới, và những từ như *nghèo đói, phân biệt chủng tộc, hay chiến tranh* (và có lẽ là cả *cái chết*) sẽ tự chúng biến mất khỏi những ngôn ngữ trên hành tinh của chúng ta - những điều chúng đề cập đến sẽ biến mất khỏi những trải nghiệm của chúng ta.

Bước chuyển biến này, theo một cách mà trong đó chúng ta đều thấy thế giới vận động, đã đang chuyển động rồi. **Năng đoạn kim cương** đóng góp vào đó, và đối với chúng ta đó là điều đáng kể nhất. Gần đây, tờ Thời báo ***New York*** có chạy một bài về các tác giả của cuốn sách, và đã sử dụng cách diễn đạt “Nghiệp và Tính Không” - theo ngôn ngữ trong **Năng đoạn kim cương**, hạt giống tâm linh và tiềm năng bên trong mọi việc - như thể hàng triệu độc giả đã quen thuộc với cách sử dụng ngôn ngữ đó.

Mọi việc đều có quá trình của nó. Dù **Năng đoạn kim cương** không phải là một cuốn sách tôn giáo (nó đã được rất nhiều người thuộc nhiều niềm tin tôn giáo khác nhau sử dụng thành công), nhưng gốc gác của nó vẫn là Đạo Phật, và đặc biệt là Phật giáo Tây Tạng. Gần đây, có một nhóm doanh nhân người gốc Tây Tạng đến gặp chúng tôi, họ nói rằng cuốn sách đã trở nên rất phổ biến trong cộng đồng người Tây Tạng, và rằng rất nhiều người trong số họ cảm thấy việc trình bày những ứng dụng cụ thể của những trí tuệ cổ xưa nhất thế này là phương pháp ứng dụng tuyệt vời nhất cho thế giới ngày nay.

Những tình cảm này được cả lãnh đạo giới doanh nhân và tôn giáo đồng tình ủng hộ khắp nơi thuộc châu Á, và cả ở phương Tây nữa. Thời đại của những lãnh đạo doanh nghiệp thiện tâm - những người sử dụng trí tuệ cổ và nghệ thuật thiền định, tu tập, một lối sống đạo đức như *một phương cách để thành công* cả trong lĩnh vực vật chất và tâm linh - tất cả đều phụ thuộc vào chúng ta. Nhiều người trong số những người rất thành công trong các câu chuyện bạn thấy dưới đây, trước khi khám phá ra **Năng đoạn kim cương**, họ đã áp dụng những nguyên tắc này trong nhiều năm, mà không hề biết. Cuốn sách chỉ làm rõ ràng, định hình trong tâm thức họ một điều gì đó mà họ luôn cảm nhận là sự thật.

Vì vậy, hãy “uống” lấy những trí tuệ này - và sử dụng nó, để viết lên câu chuyện thành công của chính bạn cho lần kỷ niệm tới của chúng tôi. Chúng tôi rất muốn cảm ơn những người đã đóng góp những câu chuyện này vì lòng tốt và sự can đảm khi họ sẻ chia cho chúng ta những câu chuyện của họ, những câu chuyện đôi khi rất riêng tư. Chúng tôi cũng muốn cảm ơn tất cả những ai đã gửi câu chuyện của mình mà chúng tôi không thể đưa vào cuốn sách vì những lý do khác nhau, nhưng điều đó có thể tìm thấy trong câu chuyện thành công **Năng đoạn kim cương** trên trang web tại địa chỉ: www.diamondcuttergroups.com.

Năng đoạn kim cương

Cách tiếp cận này lẽ dĩ nhiên sẽ có những hạn chế. Cũng như vậy, trong cuốn sách này, chúng tôi đã cố gắng trình bày nhiều câu chuyện thành công với nhiều bài học khác nhau; những câu chuyện này có thể trùng lặp với những câu chuyện trên trang web rồi. Chúng tôi cũng cố gắng giới thiệu các câu chuyện diễn ra ở nhiều lĩnh vực nghề nghiệp khác nhau, nhiều khu vực địa lý khác nhau.

Cuối cùng, chúng tôi muốn bày tỏ lòng cảm ơn tới các độc giả, trong suốt 10 năm qua, đã cho phép chúng tôi có được vinh hạnh chia sẻ với các bạn những gì mà chúng tôi học hỏi được - và cả những điều mà các bạn dạy lại chúng tôi nữa. Chúng tôi xin chúc các bạn thành công, trong doanh nghiệp và trong cả đời sống.

Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally

Trong khóa tu tập tại Bzou, Morocco,

Tháng 7 năm 2008

AMSTERDAM, HOLLAND

George Schouten, Đạo diễn phim



George đã sáng tạo hơn 40 phim tài liệu cho Buddhist Broadcast Foundation, một quỹ chuyên phát phim qua Internet và các chương trình truyền hình của Hà Lan. Trong 14 năm qua, ông đã trở thành một trong những đạo diễn có nhiều chương trình truyền hình nhất Hà Lan.

Mọi người đều là Kim cương. Lần đầu tiên tôi đọc **Năng đoạn kim cương** là năm 2005 trong khi đang chuẩn bị một cuốn phim tài liệu của Buddhist Broadcast Foundation cho Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally; một phần trong bộ phim đó được dựng tại Amsterdam, nơi hai người có buổi nói chuyện với cộng đồng doanh nhân về những nguyên tắc của cuốn sách. Bộ phim của chúng tôi có tên là ***The Diamond, the Teacher and His Students*** (Kim cương, vị thầy và những học trò) và tôi phải nói rằng ngay cả giờ đây, nhiều năm sau, mọi người vẫn đến và nói với tôi rằng bộ phim đã gây xúc động như thế nào và những lời dạy đó đã tác động đến họ sâu sắc ra sao.

Trong công việc của mình, tôi đã ứng dụng ba ý tưởng từ **Năng đoạn kim cương**. Đầu tiên đó là cảm giác hạnh phúc và cởi mở khi ai đó nhận thấy từ cuốn sách, và từ hai tác giả nói chuyện trước ống kính khi thực hiện bộ phim. Thái độ tích cực này ngay lập tức khiến khả năng sáng tạo của chúng tôi được phát huy tối đa.

Thứ hai, họ luôn nhắc đi nhắc lại trong cuốn sách cách mà chúng ta tạo ra dấu ấn tâm linh trong trí óc của mình. Mọi việc chúng ta làm, nói hay suy nghĩ đều được lưu lại; và mọi thứ được lưu lại đó sau này sẽ là một phần thế giới của chúng ta. Điều này cũng giống như trong phim ảnh, mỗi bước đi, chuyển động hay suy nghĩ đều được ghi lại. Để làm một bộ phim thực sự là thử thách, tại mỗi khoảnh khắc. Tôi có cảm giác điều đó đặc biệt đúng trong khâu quan trọng nhất của một bộ phim: khâu biên tập. Và vì thế, điều tôi đã học được là cách nhận thức mà tôi đang vun đắp trong tâm mình.

Trong khi làm phim, điều gây ngạc nhiên cho tôi chính là cách mà Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally dành thời gian để tự trở thành những học viên, họ luôn tiếp tục tự học bằng cách tham dự những lớp học của các vị thầy khác. Đó là một tấm gương sáng về

cách hòa mình cùng những người mà bạn làm việc. Mọi người đều là sinh viên, mọi người đều là vị thầy, mọi người đều là kim cương.

BARCELONA, TÂY BAN NHA

Concha Pinos, Chủ tịch Quỹ Gandhiji



Quỹ Gandhiji là một tổ chức nhân đạo với 30.000 thành viên, làm việc tại 60 nước. Văn phòng chính tại Tây Ban Nha có 400 nhân viên, trong suốt trận động đất ở Miama đã quyên góp được 2 triệu đô la cho hoạt động cứu trợ nhân đạo.

Điểm kết thúc của những đường biên giới. Nhiều năm trước, khi tôi đang ngồi uống cà phê tại Barcelona, tự hỏi mình về những trợ giúp tâm linh, bỗng một người đàn ông lại gần và đưa cho tôi cuốn **Năng đoạn kim cương**. Tôi nhìn cuốn sách và nói với người đàn ông: "Tôi không nghĩ là cuốn sách này dành cho tôi đâu; tôi chẳng biết chút gì về kinh doanh, tôi chỉ muốn cống hiến mình cho các hoạt động nhân đạo." Người đàn ông chỉ nói: "Anh cần đọc cuốn sách này", và sau đó biến mất. Tôi chẳng gặp lại anh ta, và thỉnh thoảng tôi còn băn khoăn liệu anh ta có tồn tại thật không nữa.

Trong những tháng gần đây, tôi đặc biệt tập trung vào một ý tưởng từ **Năng đoạn kim cương**, rằng con người và sự việc quanh tôi đang nổi lên từ những hạt giống mà tôi đã gieo trồng trong tâm mình từ cách đối xử với mọi người. Chúng tôi đã trải qua một nhiệm vụ rất khó khăn ở Miama để giúp đỡ những nạn nhân của trận động đất gần đây, gần 100.000 người đã chết trong một cuộc rối loạn chính trị.

Chúng tôi bị kẹt lại ở biên giới, không vào được lãnh thổ của Mianma. Tôi suy nghĩ về quê hương của những vị tướng đang đứng đầu chính phủ Mianma và thái độ chung của họ về việc để con người trên đất nước họ chết vì sự độc ác cá nhân của một ai đó. Tôi phải rất cẩn thận giữ vững tâm trí về cách xuất hiện của những hạt giống ở trong tôi. Tôi luôn giữ việc ghi chép trong cuốn sổ Sáu Thời, nhật ký bí mật của tôi, về cách mà tôi tranh đấu với những tình cảm tiêu cực và thái độ bên trong tôi, chứ không phải những điều hay những người ở bên ngoài ngoại cảnh.

Đột nhiên mọi biên giới đều mở ra; và tất cả những gì tôi cần làm là vượt qua nó, như thể là tôi đã trở nên vô hình. Và sau đó, khi công việc thực sự bắt đầu, chúng tôi mang trợ giúp đến cho mọi người, cố gắng cứu giúp họ. Trí tuệ mà tôi học hỏi được từ **Năng đoạn kim cương** thật thiết yếu. Không có nó, tôi nghĩ là tôi có thể đã đánh mất mạng sống của mình. Và sau đó tôi có thể chẳng giúp đỡ được bất kỳ ai.

Năng đoạn kim cương là chiếc chìa khóa để kết thúc chiến tranh. Và đó cũng là chìa khóa mang hòa bình đến với thế giới này.

MAHATTAN, NEW YORK, MỸ

Mark Trippetti, người sáng lập và Chủ tịch Turf Advertising & Marketing



Công ty của Mark gần đây đã giành giải thưởng Graphics Logo Award; anh là một trong những người có rất nhiều sách **Năng đoạn kim cương** *trong văn phòng của mình, anh tặng nó cho mỗi người khách anh tiếp hàng ngày.*

Làm việc vì người khác. Trong nhiều năm, tôi đúng là một doanh nhân điển hình ở New York - tôi có một cuộc sống gấp gáp và một công ty cũng luôn hoạt động gấp gáp. Nhưng đến một lúc tôi nhận ra rằng mình luôn khổ đau, tôi còn nhớ rằng có một năm, tôi đã dành cả kỳ nghỉ giáng sinh và năm mới để nằm trên giường chán nản, lúc đó tôi cảm thấy còn tồi tệ hơn cả khi mẹ tôi mất hồi tôi còn nhỏ.

Tôi nhận được lời nhắn từ bạn bè về **Năng đoạn kim cương** - và cuối cùng tôi cũng có thể mua nó từ Barnes & Noble vào một chiều Chủ nhật mùa xuân đẹp trời. Tôi đã đọc một lượt hết cuốn sách và sau đó tôi biết mình phải làm gì.

Đến thời gian đó, tôi thấy rất vui khi nhận ra mình là kẻ tự cao và ích kỷ nhất trên trái đất này. Tôi luôn cảm thấy rằng làm ông chủ của một công ty nghĩa là những người khác làm việc cho bạn. Tôi đã từng sai lầm khi nghĩ rằng bạn càng đạt được vị trí cao trong công ty thì mọi người càng làm việc nhiều cho bạn - ngày càng có nhiều người làm việc để phục vụ cho những gì bạn cần.

Nhưng ngay sau khi đọc xong cuốn sách, tôi nhận ra rằng vị trí đứng đầu cho tôi cơ hội giúp đỡ và gây ảnh hưởng đến nhiều người hơn - theo một cách hiểu nào đó, đây là trách nhiệm của tôi phải làm việc cho họ. Vì thế, văn hóa công ty của chúng tôi bắt đầu có những bước chuyển biến lớn; liệu chúng tôi có thể làm việc với những người khác như thế nào?

Những gì tôi suy nghĩ khiến câu chuyện kim cương của chúng tôi trở nên đặc biệt mặc cho chúng tôi đến từ đâu. Chúng tôi càng nhận ra những sự tương đồng mới trong việc phục vụ cho người khác, chúng tôi càng không thể làm những dự án quảng cáo lớn cho những công ty có sản phẩm và dịch vụ không tốt cho mọi người.

Và vì thế, công ty chúng tôi đã có được cơ hội thứ hai. Trong vòng vài năm, chúng tôi cơ bản đã thay thế toàn bộ danh sách khách hàng bao gồm những công ty có tác động tích cực vào thế giới, nhấn mạnh vào các tổ chức xanh, nỗ lực giúp thế giới trong phương diện môi trường sinh thái. Chúng tôi không chỉ muốn trở thành một công ty quảng cáo có uy tín - chúng tôi còn muốn làm việc cho những công ty có uy tín.

Và vì thế, các bạn hãy đoán xem liệu văn phòng Thị trưởng thành phố - sẽ tìm tới công ty nào để giúp họ thành công nếu họ muốn có một cuộc vận động vì một New York xanh hơn.

BASRA, IRAQ

Jill Murphy, Y tá, Lực lượng y tá quân đội Mỹ



Nhiệm vụ đầu tiên của Jill tại Bệnh viện Walter Reed ở Mỹ, nơi cô phải chăm sóc cho các thương binh trong cuộc xung đột ở Trung Đông. Hiện tại, cô đang ở Iraq để phục vụ cho đơn vị chăm sóc đặc biệt của quân đội Mỹ, chủ yếu điều trị các chứng bệnh liên quan tới bệnh tim và những vết bỏng có thể đe dọa tính mạng của người dân thường. Khi cô đến thăm Afganistan, cô bắt đầu nhận ra việc cứu giúp nhiều người trong các đám cháy và phục vụ giống như là một hạ sĩ quan lựa chọn dự án để cải thiện chất lượng cuộc sống cho khoảng 3 triệu người dân của tỉnh Paktika. Chúng tôi hân hạnh được đưa câu chuyện của cô vào để ủng hộ tinh thần quả cảm và hi sinh của những người như Jill đã giúp các nạn nhân trong cuộc xung đột. Nếu các nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương** *lan truyền ngày càng rộng trong thế giới này, chúng tôi có thể chờ đợi một ngày xung đột vũ trang không còn được coi là có lợi ích gì. Và bạo lực sẽ kết thúc.*

Một cách để kết thúc chiến tranh. Hiện tại, tôi đang phục vụ cho một trại huấn luyện lớn tại miền Nam Iraq; thật kinh ngạc rằng họ đã thay đổi hoàn toàn nơi này. Trong nhiều năm, đó là nơi được biết đến với bạo lực, những cuộc tấn công từ bên ngoài, và kháng cự cương quyết của hầu hết những người tập sự.

Khoảng một năm trước, một người nào đó (có thể là Đại tướng Stone) quyết định thay đổi triết lý của trại. Trước đây, bạo lực diễn ra thường xuyên các luật lệ và quy định cũng rất hà khắc; điều này dường như là một vòng luẩn quẩn và tạo thêm bất ổn trong trại. Họ quyết định thiết lập các chính sách tôn trọng đối với các nghi can, cung cấp cho họ giáo dục, dịch vụ chăm sóc sức khỏe, các khóa đào tạo kỹ năng và một tinh thần không khoan nhượng đối với những hành động vi phạm và thiếu tôn trọng của bất cứ quân nhân Mỹ nào.

Rất nhiều người nghĩ rằng trại sẽ đi xuống và trở thành một trại tâm thần. Nhưng thay vào đó, bạo lực suy giảm cả ở bên trong và ngoài trại. Tôi đã ở đó trong năm tuần liền mà chẳng hề xảy ra một cuộc tấn công nào. Và điều đó xảy ra ở một nơi có đến 20.000 người Iraq sinh sống. Bạo lực bên trong trại giảm xuống chỉ còn một hoặc vài vụ một tuần, chỉ bằng một phần nhỏ so với trước kia.

Những người đã chỉ trích rằng cách này sẽ khiến tình trạng trở nên hỗn loạn hơn giờ đã thấy nhận định của họ là sai. Họ nói rằng nếu nới lỏng quy định, các quân nhân Mỹ sẽ gặp nguy hiểm. Thực tế là, hiện tại họ ngày càng an toàn hơn khi các nghi phạm ở xung quanh. Ban đầu có thể có vài trở ngại bởi vì như chúng ta vẫn học hỏi được từ **Năng đoạn kim cương**, việc kết trái của những hạt giống tâm linh hiếm khi nhanh chóng… Nhưng những nỗ lực như thế quả là đáng kể, bởi có rất nhiều người và nhiều cản trở, và thay vì tận dụng những lợi thế của các quy định, các nghi phạm cũng bắt đầu tôn trọng những quân nhân người Mỹ hơn.

Đừng coi điều này nghĩa là chuyện đến một đất nước khác và dạy dỗ người dân ở đó là bình thường. Điều này có nghĩa rằng mỗi con người đó đều xứng đáng được đối xử tôn trọng và có nghĩa là ở một thời gian nào đó, những hạt giống mà bạn gieo trồng bằng những gì bạn đặt vào sẽ trở lại với bạn theo đúng cách đó. Tôi hoàn toàn tin rằng cách thức ấy sẽ hiệu quả ở đây và nó cũng có thể là một mô hình để kết thúc cuộc chiến này, và cả những cuộc chiến khác trong tương lai nữa.

THƯỢNG HẢI - TRUNG QUỐC, NEW YORK - MỸ

Jessica Kung, Nhà tổ chức sự kiện quốc tế



Jessica tốt nghiệp trường Đại học Yale năm 2004. Mong muốn tạo ra một cộng đồng các công dân Mỹ và công dân Trung Quốc cùng nhau làm việc, cô cùng một người bạn đã thành lập tổ chức World Asia Tours, chuyên mời các diễn giả ở Mỹ đến nói chuyện với các nước châu Á. Những hoạt động này bao gồm các bài giảng về **Năng đoạn kim cương**, *và năm nay các diễn giả Trung Quốc đã lần đầu tiên tới Mỹ trong chương trình trao đổi, giao lưu và chia sẻ những bài nói chuyện đầy cảm hứng.*

Chín muồi mà không cần nỗ lực. Năng đoạn kim cương nói về ý tưởng làm vườn: trồng cấy có mục đích cho những điều tốt đẹp trong tương lai mà bạn mong muốn bằng cách đặt những dấu ấn này vào tâm của bạn - và chúng ta thực hiện điều này bằng cách giúp những người khác đạt được chính những gì mà chúng ta tìm kiếm.

Như hầu hết mọi người, những người đã thực sự sử dụng những lời dạy trong **Năng đoạn kim cương**, tôi đã có thể chuyển tình trạng tài chính của mình từ mức không ổn định đến một con số với rất nhiều số 0 ở đằng sau trong tài khoản ngân hàng - tất cả chỉ bằng cách trao tặng tiền có mục đích cho người khác.

Cùng lúc đó, tôi đã tìm được người chồng và còn là đồng nghiệp trong kinh doanh của tôi. Tôi dường như đã không tìm ra một ai dù đã cất công quan sát, kiếm tìm. Sau đó, điều này xảy ra cứ như thể là tôi chỉ đơn thuần sử dụng những nguyên tắc tương tự mà **Năng đoạn kim cương** đã mô tả trong việc kiếm tìm sự ổn định về tài chính vậy.

Đúng theo logic đó, tôi sẽ tìm thấy người bạn lý tưởng của mình nếu tôi ra ngoài và nỗ lực hỗ trợ những mối quan hệ của những người khác. Sau đó chừng một năm, tôi đã tìm thấy anh. Đôi khi, điều đó tinh tế như thể nụ cười hàm tiếu tự nở bên trong bạn mỗi khi một

cặp tình nhân hạnh phúc lướt qua bạn, hay việc tôi chủ đích ngồi lại nói chuyện với những người bạn đang gặp khó khăn trong mối quan hệ tình cảm của họ.

Sau đó trong một chuyến đi công tác tại Los Angeles, tôi bất ngờ thấy mình đã tìm được một người bạn lý tưởng nhất. Đó là một hiện tượng thật thú vị. Tôi đã làm việc rất vất vả để tạo ra những dấu ấn đó, và khi chúng đến và nở thành hoa trái thì nó trở nên thật tự nhiên và thật khó nhận ra biết bao.

Quả là một cảm giác hơi căng thẳng khi nhận ra rằng chính tôi đã tạo ra điều đó mà không hề làm bất cứ điều gì thông thường giống như "nguyên nhân" khiến chúng ta gặp một ai đó thật đặc biệt. Điều đó không phải là những gì tôi nói với anh, cũng không phải là những gì tôi đã viết, chẳng phải là những bức ảnh ở trên một trang web nào. Chỉ là những hạt giống tâm linh, lặng lẽ chín.

ĐÀI BẮC, ĐÀI LOAN

Yang Chin-Tsung, Người sáng lập và Giám đốc Công ty WindMusic



Chin-Tsung đã lập nên một trong những thương hiệu ghi âm độc lập hàng đầu Đài Loan. Wind Music đóng vai trò quan trọng trong việc gìn giữ vốn âm nhạc truyền thống của Trung Quốc và kết hợp với âm nhạc hiện đại trên khắp thế giới.

Không còn cảm giác cái tôi quá lớn. Trong vài năm gần đây, khi tôi bắt đầu sử dụng **Năng đoạn kim cương**, và cũng có cơ hội tham gia vào một vài chương trình giảng dạy của các tác giả cuốn sách tại Đài Loan, tôi đã bị ảnh hưởng sâu sắc bởi những nguyên tắc được trình bày trong cuốn sách. Nhưng ở đây có một điều mà tôi luôn mang trong tâm trí mình và nó vẫn đang tiếp tục ảnh hưởng tới tôi.

Cuốn sách có một phần nói về sức mạnh của việc tập thiền mang lại, và đặc biệt là khi một ai đó hy vọng có thể gửi những lời chia sẻ và lời chúc tốt đẹp tới gia đình, bạn bè của mình.

Tôi áp dụng điều này vào việc suy nghĩ, thiền định và trong cuộc sống hằng ngày của mình. Khi thức dậy vào mỗi sáng, tôi thường cố gắng tập thiền. Trong suốt thời gian này tôi bắt đầu tập trung vào những vấn đề mà tôi lo lắng trong ngày đó. Nếu vài người bạn của tôi có rắc rối trong cuộc sống, hay đang ở trong một tình huống đặc biệt nào đó, tôi sẽ cố gắng gửi những lời chúc tốt đẹp tới họ trong khi tôi tập thiền.

Ví dụ, gần đây bố một người bạn của tôi qua đời. Tôi biết rằng cô ấy đang ở trong thời điểm đau buồn và khó khăn nhất suốt cuộc đời cô ấy. Là một người bạn, tôi cố gắng gửi tới cô ấy một thông điệp bình an và những lời chúc tốt đẹp thông qua mỗi thời thiền tập, và tôi tin rằng việc tập thiền của tôi tác động tới cô ấy theo một cách rất đáng ghi nhận.

Theo cách này, tôi cảm thấy tôi không chỉ đang bày tỏ sự lo lắng của mình cho cô ấy mà còn mở rộng những chân trời cho chính cuộc đời tôi. Tôi tự mở rộng những vòng tròn của mình, tôi không còn cho mình là trung tâm vũ trụ nữa. Việc thực hành này đã mang lại cho tôi những cảm nhận thương yêu nhiều hơn cho bạn bè và mọi người. Điều đó vô cùng ý nghĩa với tôi. Nếu tôi đang chịu sức ép trước công việc, những nguyên tắc thiền tập này và việc sẻ chia cũng mang lại cho tôi khả năng gìn giữ một tâm trí yên tĩnh và an vui.

PRAGUE, CỘNG HÒA CZECH

Hanna Hillerova, Họa sĩ



Một nhà phê bình mỹ thuật hiện đại gần đây đã mô tả phong cách nghệ thuật sắp đặt của Hanna là "đầy cảm hứng và... táo bạo, phác họa ra con đường tới một giọng nói độc đáo và sắc sảo trong tương lai".

Con đường đầy đam mê đi tới thành công. Thông điệp mà tôi đã nhận được từ **Năng đoạn kim cương** là nếu bạn muốn đạt được một điều gì đó, bạn cần phải giúp đỡ mọi người xung quanh đạt được chính điều đó.

Triển lãm tranh đầu tiên của tôi tại Houston, Mỹ, diễn ra ở một phòng tranh phi lợi nhuận. Tôi hy vọng rằng tôi có thể sử dụng show diễn này để tìm kiếm một gallery đại diện cho tôi và bán những tác phẩm của tôi. Tuy nhiên, chẳng có phòng tranh nào đến xem triển lãm của tôi cả.

Vài ngày sau khi buổi triển lãm mở cửa, tôi mua vé máy bay quay về Prague để tổ chức các bài giảng và các hội thảo của một vài người bạn, và của những người khác mà tôi cũng chưa biết họ là ai. Các bạn họa sĩ của tôi cho rằng tôi nên "hủy" chuyến bay về Prague và ở lại Houston để nỗ lực thúc đẩy bản thân mình trong thời gian còn lại của cuộc triển lãm tranh. Thật điên rồ nếu rời Houston vào một thời điểm quan trọng thế này trong sự nghiệp của tôi để dành thời gian và năng lượng cho những dự án của người khác, thay vì cố gắng thúc đẩy sự nghiệp của bản thân.

Nhưng tôi đã quyết định rời Houston. Tôi trở về Prague để thúc đẩy những người khác, chỉ cho họ những kỹ năng họ cần và giúp họ trân trọng những gì họ đang làm. Khi trở lại Houston nhiều tuần sau để kết thúc cuộc triển lãm (cũng đóng cửa cùng thời gian tôi kết thúc công việc tại Prague), chủ của hai phòng tranh đẹp nhất tại đây đã đến. Giờ đây, một phòng tranh mà tôi ưa thích đã nhận trưng bày và bán tranh của tôi.

BOWIE, ARIZONA, MỸ

Susan Stumpf, Bác sĩ, Trung tâm chăm sóc sức khỏe



Susan đã làm việc 25 năm trong ngành Y, tám năm gần đây cô mở một phòng khám của riêng mình cung cấp những dịch vụ châm cứu như một liệu pháp chữa bệnh hiệu quả cơ bản nhất. Cô cũng tới Hongkong để học phương pháp bấm huyệt và cô dạy phương pháp này tại trường đại học.

Một con đường chắc chắn hơn đi tới lợi nhuận. Tôi có một ví dụ tuy giản dị nhưng lại rất quan trọng về cách tôi đã sử dụng các nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương** khi điều hành phòng khám. Sau khi nghiên cứu cẩn thận những nguyên tắc đó, tôi đã làm thử một cuộc thí nghiệm ở phòng khám của mình. Tôi thông báo tới tất cả các khách hàng rằng tôi chuẩn bị cung cấp cho họ các biện pháp điều trị miễn phí. Nếu điều đó làm lợi cho họ và họ muốn tôi tiếp tục chăm sóc cho họ, họ cần ủng hộ tài chính để duy trì hoạt động tại phòng khám. Điều này thực ra có nghĩa là tôi bắt đầu cung cấp các dịch vụ và nhận lại sự hảo tâm của mọi người.

Vài người đã không thể hiểu được điều này và thấy không thoải mái khi quay trở lại phòng khám của tôi. Những người khác thì để lại rất ít tiền và cũng không trở lại nữa. Tuy nhiên, công việc kinh doanh của tôi trong năm đó đã tạo ra nhiều tiền hơn so với những năm trước, và tôi không thấy áp lực công việc vì những lo âu về tài chính hằng ngày như trước nữa.

HOUSTON, TEXAS, MỸ

Barney Jones, Giám đốc dự án phần mềm cho ngành dầu khí



Barney là Giám đốc chương trình cho công ty Bentley Systems, nhà cung cấp các phần mềm về cơ khí lớn nhất trên thế giới. Anh hiện đang hoạch định một đội thiết kế đường ống và hệ thống lọc dầu lớn cho một công ty khí đốt và dầu lớn của Canada - công ty này cung cấp khoảng 10% các loại xăng dầu tại Mỹ, như Barney nói: "Nếu hệ thống của chúng tôi đi xuống thì giá xăng sẽ lên."

Khiến mọi người lắng nghe ý kiến của bạn. Một người bạn giới thiệu cuốn **Năng đoạn kim cương** với tôi vào năm 2000 và tôi áp dụng những nguyên tắc trong cuốn sách từ đó. Tôi đã có được nhiều câu chuyện thành công với cuốn sách, nhưng đây là điều luôn khắc ghi trong tâm trí tôi.

Năng đoạn kim cương nói về những lời nói vô bổ; kết quả của những câu chuyện tào lao đó là mọi người không thèm để tâm tới những ý kiến của chúng tôi. Chuyện xảy ra cách đây năm năm khiến tôi chú ý, trong những cuộc họp mọi người dường như lờ ý kiến của tôi đi để lắng nghe ý kiến của những người khác như thể tôi chẳng đáng tin cậy chút nào.

Vì thế, tôi quyết định thử áp dụng những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương**. Tôi kiểm tra bản thân và phát hiện ra rằng tôi có xu hướng ngắt lời người khác tại nơi làm việc với những câu bình luận vô bổ về một chương trình hay môn thể thao nào đó.

Và từ đó, tôi bắt đầu tập trung vào việc không lãng phí thời gian của người khác để nói những chuyện vô nghĩa. Nếu họ muốn nói chuyện, tôi sẽ lắng nghe, đặc biệt là về những vấn đề nhân sự mà tôi có trách nhiệm; nhưng tôi tránh tán chuyện vô nghĩa lý.

Tuần vừa rồi tôi có cuộc họp. Tôi nêu ba ý kiến và hỏi một câu hỏi. Giám đốc của chúng tôi nói: "Thật là một câu hỏi tuyệt vời!" Như thể là những gì tôi đề cập rất có ý nghĩa với họ.

Họ thực sự quan tâm tới những gì tôi nói. Điều thay đổi này đã xảy ra cách đây khoảng hai năm rồi, và mọi người quanh tôi rõ ràng là đã bị ảnh hưởng bởi những gì tôi nói.

CHICAGO, MỸ

William McMicheal, Phi công kỳ cựu,

Hãng Hàng không Mỹ American Airlines



Cơ trưởng Bill, như đồng nghiệp thường gọi anh, là người đã bay 10.000 giờ trên rất nhiều loại máy bay khác nhau, kỹ năng bay của anh thành thạo đến mức anh được mời làm giáo viên dạy bay cho Không lực Hoa Kỳ.

Một nơi làm việc đặc biệt thú vị hơn. Có một khoảng thời gian tôi cảm thấy thật căng thẳng khi ở trong khoang lái trên máy bay. Không phải vì tôi phải đối mặt những vấn đề kỹ thuật, mà vì những con người ở tôi phải làm việc cùng. Hàng ngày, tôi ngồi trước bàn điều khiển của một chiếc máy bay dân dụng nào đó, và trong vòng 10 phút đầu tiên tôi sẽ thử quan sát người phi công bay cùng mình hôm đó, và quyết định liệu cô ấy hay anh ấy sẽ thấy dễ chịu hay khó chịu khi làm việc cùng mình.

Một thời gian ngắn sau khi chuyện đó xảy ra, tôi đọc và bắt đầu áp dụng các nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương**. Khỏi phải nói, như cuốn sách đã trình bày rất rõ, thái độ mà tôi bắt đầu chuẩn bị gieo trồng những dấu ấn trong tâm tôi chín muồi khi thấy những người khác cũng phán xét tôi tại nơi làm việc, kết quả là điều đó tạo ra một môi trường làm việc cạnh tranh không cần thiết.

Và vì thế, tôi đã đưa ra một quyết định táo bạo để bắt đầu giúp đỡ những phi công mà tôi bay cùng, và cố gắng không xét đoán họ nữa. Trong vòng một năm, tôi đã hoàn toàn thay đổi môi trường quanh tôi: những phi công có vấn đề dường như không bay cùng tôi nữa, hoặc tính cách của họ đã hoàn toàn thay đổi. Nơi làm việc của tôi trở thành một nơi vô cùng tuyệt vời.

HOLLYWOOD, CALIFORNIA, MỸ

Lindsay Crouse, Diễn viên được đề cử giải Oscar



Sự nghiệp diễn xuất của Lindsay bắt đầu khi cô tham gia vào bộ phim Much Ado about Nothing; *và cô đã trở thành một ngôi sao khi tham gia vào bộ phim rất danh tiếng có tên* House of Games, *và được đề cử giải Oscar cho vai diễn của cô trong phim* Places in the Heart.

Không có gì phải lo sợ. Có một thời gian trong cuộc đời khi công việc là một nỗi sợ hãi đối với tôi. Tôi phải duy trì một sự nghiệp diễn viên tốt đẹp và không bao giờ dám nghĩ tới chuyện mình sẽ bị thất nghiệp. “Không việc làm” là từ không có trong kịch bản của tôi. Bởi diễn xuất là tiếng gọi của tôi, là cả con người tôi. Tôi trở nên không tự tin với lượng khán giả ít ỏi mà mình có. Tôi bị trầm cảm. Chẳng có gì là sáng sủa cả. Tôi bắt đầu tập thiền.

Cuối cùng, tôi ngừng dạy hướng dẫn diễn xuất cho những diễn viên đàn em, điều mà tôi đã làm trong hơn 30 năm liền. Tôi không thể nào chịu đựng được cảm giác gửi gắm những con người nhạy cảm đó vào trong thế giới với quá ít cơ hội và lại quá nhiều chông gai.

Không thể nào ngủ được, tôi thường đọc sách rất khuya. Một buổi tối, khi đang tìm sách ở một cửa hàng sách nhỏ, tôi tình cờ bắt gặp **Năng đoạn kim cương**. Tôi cầm lấy một cuốn và đọc hết chương đầu tiên. Tôi đã mua và mang tới một quán cà phê, và đọc hết từ đầu đến cuối.

Cuốn sách đã tạo nên sự thay đổi sâu sắc trong tôi. Tôi bắt đầu suy nghĩ về những nguyên nhân thực sự của mọi thứ - những nguyên nhân do nghiệp. Tại sao sự nghiệp của tôi lại bắt đầu đi xuống? Có phải vì tôi không ủng hộ người khác trong diễn xuất của họ? Điều gì tôi có thể làm để giúp họ? Tôi đã quyết định quay trở lại dạy diễn xuất và thực sự ủng hộ sự nghiệp diễn viên của những người khác, ngay cả khi họ còn là những diễn viên đang chập chững vào nghề. Tôi thậm chí còn tặng học bổng cho họ.

Tôi bắt đầu đặt câu hỏi rằng nghề là gì. Tôi chắc chắn rằng diễn xuất là một nghề cống hiến, nhưng tôi chưa bao giờ coi rằng khi tôi *không diễn* thì tôi phải cho đi càng nhiều càng tốt, vì thế tôi luôn *sẵn sàng* diễn. Đó chính là cách mô tả công việc hoàn toàn mới, với những thông số không giới hạn.

Nếu bạn cho đi, bạn sẽ nhận lại hạnh phúc. Khi bạn hạnh phúc, bạn hãy chia sẻ nhiều hơn. Mọi thứ đều có nguyên nhân của nó. **Năng đoạn kim cương** dạy tôi cách sử dụng những nguyên tắc đó trong cuộc đời và trong nghề nghiệp của mình. Giờ đây, tôi dạy các sinh viên của mình với trí tuệ cổ xưa từ phương Đông. Tôi nói với họ rằng họ có đứng thẳng trước người khác như những vị thầy ở vị trí cao của đất nước. Họ hỏi tôi rằng: “Làm sao mà chúng em có thể làm điều đó mà không cảm thấy lo lắng/sợ hãi?” “Sống ngay thẳng, luôn làm điều thiện, và nghĩ về người khác trước khi nghĩ về bản thân mình” tôi trả lời, “sẽ chẳng có điều gì khiến các em lo sợ”.

CASABLANCA, MOROCCO VÀ PARIS, PHÁP

Ben Ghalmi, Phó chủ tịch và Nhà hoạch định chiến lược cao cấp của Alliance Capital



Ben được rất nhiều các chuyên gia phân tích thị trường chứng khoán biết đến như một người có tài năng đặc biệt từ khi còn rất trẻ, anh có khả năng dự đoán chính xác sự lên xuống của đồng Euro và giá trị cuối cùng của nó, giúp các nhà đầu tư trên toàn thế giới thu tiền lãi cổ tức cao phi thường. Trong vai trò tư vấn chiến lược chủ chốt với các hãng Alliance, Crédit Lyonnais của Paris và Deutsche Bank, anh có trách nhiệm quản lý những nguồn tài sản lên tới cả 10 triệu đô la.

Gặt hái lợi nhuận của sự hào phóng. Tôi đã sử dụng những nguyên tắc được giới thiệu trong **Năng đoạn kim cương** trước khi tôi đọc cuốn sách mà không hề nhận ra là mình đã làm như vậy. Khi tôi bắt đầu theo dõi cuốn sách, tất cả những ý tưởng được miêu tả ở đây vì thế càng có ý nghĩa và trở nên rất tự nhiên với tôi.

Tôi luôn tự thuyết phục bản thân mình rằng trách nhiệm của tôi là giúp đỡ những người kém may mắn hơn mình. Tôi bắt đầu làm việc đó với gia đình và bạn bè mà tôi biết ở Morocco. Vào thời gian đó, nhiều người trong số họ rất nghèo và vẫn phải sống trong những khu nhà ổ chuột. Lần đầu tiên tôi bắt đầu các dự án từ thiện khi tôi "vay" tiền cho những người chú họ để xây một căn nhà nhằm thoát khỏi điều kiện nhà cửa khó khăn tại Casablanca. Đối với tôi, rõ ràng đó là cách mà thế giới cần vận hành theo; nhưng các nhà băng thì không quan tâm tới việc cho người nghèo vay tiền.

Vì thế, tôi tiếp tục theo dõi những nỗ lực tài chính của mình vào dự án này để giúp xóa càng nhiều nhà ổ chuột càng tốt. **Năng đoạn kim cương** giúp tôi khám phá một cách chính xác hơn bằng cách nào điều này giúp tạo nên thành công trên các thị trường chứng khoán. Tôi thực sự hiểu những hành động bố thí thực sự có gắn kết với những tăng trưởng thường xuyên trong các khoản thưởng và những lựa chọn cổ phiếu của mình. Tôi cũng hiểu rằng việc cho đi đã cho phép tôi dành vài năm cuối cùng này mà không cần phải làm việc hay kiếm một khoản lương. Điều đó tạo ra khoảng không gian cho tôi tìm tòi và nghiên cứu sâu sắc hơn về trí tuệ cổ xưa này, với mục tiêu chia sẻ điều đó với những người khác trên toàn

thế giới thông qua một nỗ lực mới của mình: thành lập tổ chức Karmic Management, một công ty tư vấn kinh doanh và đào tạo dựa trên những nguyên tắc của **Năng đoạn kim cương**.

ĐÀI BẮC, ĐÀI LOAN

Jeffrey Tzuoo, Giám đốc Marketing khu vực châu Á Thái Bình Dương,

Tập đoàn Dupont



Jeffrey phụ trách công việc kinh doanh của tập đoàn Dupont trên 17 nước; anh hiện đang phụ trách những dự án phát triển sản phẩm với một nguồn tài chính lên tới 200 triệu đô la. Anh cũng có đai đen môn Aikido, và tham gia giảng dạy tại những trường đại học hàng đầu tại Đài Loan.

Cái Hang - không gian đặc biệt của tôi. Đây là cách mà tôi áp dụng **Năng đoạn kim cương**, cuốn sách mà tôi đã thấy tại một quầy sách ở sân bay và đọc từ đầu đến cuối trong suốt chuyến bay đi Mỹ trong một lần làm việc cho một công ty tư vấn. Tôi không xem truyền hình hay đọc báo tại nhà. Thay vào đó, tôi thực hành điều mà những con người trí tuệ Tây Tạng gọi là Penpa Tang: Khởi sự một ngày mới. Mỗi buổi sáng, trước khi mọi người trong gia đình thức dậy, tôi ngồi tại một nơi yên lặng trong nhà chừng 30 phút. Đó là quãng thời gian tĩnh lặng đặc biệt của riêng tôi. Gia đình tôi gọi chỗ đó là Cái Hang, và sẽ không có ai đến hay làm phiền tôi vào lúc đó.

Tôi theo dõi hơi thở của mình ra vào 10 lần và cứ tiếp tục như thế. Việc luyện tập này làm tâm trí tôi dần trong sáng và cho phép tôi tập trung vào việc phát hiện ra bất cứ vấn đề gì mà tôi đang phải đối mặt. Tôi thấy toàn bộ công việc của mình, gia đình và sức khỏe của tôi phản ánh chất lượng tâm trí tôi. Ý tưởng mới luôn xuất hiện và giúp tôi giải quyết các

vấn đề trong cuộc sống. Tôi thấy cả cuộc đời còn ở phía trước khi tôi kết thúc tập thiền vào mỗi buổi sáng.

Tôi cũng luôn giữ bên mình một cuốn sổ nhỏ, sổ Sáu Thời như **Năng đoạn kim cương** đề cập, với sáu ô trong đó. Tôi dừng lại và ghi chép sáu lần một ngày đều đặn. Tôi tập trung vào những vấn đề trong công việc (dấu trừ) và những giải pháp mà tôi đã thực hiện thành công (dấu cộng), tôi ghi vào đó một danh sách công việc cần làm cho những giờ làm việc sắp tới.

Sử dụng những nguyên tắc mà tôi học được từ **Năng đoạn kim cương** đã ảnh hưởng to lớn cuộc đời tôi và cải thiện khả năng giúp tôi thành công và hạnh phúc hơn, cả trong cuộc sống và công việc của mình.

LINDA KAPLANMANHATTAN, NEW YORK, MỸ

Đồng sáng lập Linda Kaplan Thaler,

Giám đốc điều hành và Giám đốc sáng tạo, Tập đoàn Kaplan Thaler



Có bao nhiêu người có cơ hội tạo ra một công ty trị giá hàng triệu đô la từ một ý tưởng vụn vặt. Nếu bạn từng nhìn thấy một Aflac Duck, hay nghe thấy tiếng leng keng của bài hát "I Don't Wanna Grow Up, I'm a Toys 'R Us Kid'", nếu bạn từng chứng kiến một mẩu quảng cáo của hãng P&G, của US Bank, hay của hãng Hàng không Continential Airlines, bạn sẽ tự hỏi liệu bạn đã thực sự thấy quen thuộc với công ty quảng cáo và truyền thông Kaplan Thaler hay chưa.

Lập kế hoạch cho tương lai. Chúng tôi là công ty quảng cáo duy nhất tại Mỹ với quy mô và lĩnh vực này mà ban điều hành hoàn toàn là nữ giới. Tôi rất tự hào về doanh nghiệp

và bầu không khí thân thiết mà chúng tôi đã tạo dựng lên. Chúng tôi có hơn 200 nhân viên, và họ chính là một phần của gia đình tuyệt vời mà tôi luôn mong muốn gặp hàng ngày.

Robin Koval và tôi đã viết hai cuốn sách vào hạng bán chạy có tên là - *Bang! Getting your massage heard in a noisy world* và *The power of nice.* Chúng tôi đã tìm kiếm ý tưởng cho cuốn sách thứ nhất và tôi đã gặp **Năng đoạn kim cương**, cuốn sách tôi cảm thấy vô cùng sâu sắc. Chúng tôi quá ấn tượng với những ý tưởng phi thường mà cuốn sách đưa ra vì thế chúng tôi có trích dẫn ở trong cuốn sách đầu tiên; và mở rộng ra vài ý trong cuốn sách thứ hai.

Tôi cảm thấy rất nhiều những thành công của công ty chúng tôi là nhờ những niềm tin trong **Năng đoạn kim cương**, và tôi cảm thấy thật may mắn vì đã tìm thấy cuốn sách này vào lúc tôi cần nhất.

Đối với tôi, một trong những chủ điểm có sức mạnh lớn nhất trong **Năng đoạn kim cương** chính là tầm quan trọng của việc tạo ra những dấu ấn tâm linh tích cực trong cuộc sống của chúng ta.

Tôi tin tưởng, với tất cả trái tim mình, rằng thành công mà chúng tôi có được là nhờ những hạt giống của những dấu ấn tâm linh, và rất nhiều trong số chúng đã được gieo trồng nhiều năm trước đây, nở hoa theo những cách mà chúng tôi không thể nào tưởng tượng được. Những dấu ấn này đã bừng nở để mang đến cho chúng tôi thành công và sự tín nhiệm, tạo dựng nên một môi trường làm việc đầy thương yêu tại công ty chúng tôi.

NINGPO, TRUNG QUỐC VÀ VANCOUVER, CANADA

Jin Huang, Chủ tịch, Aiven On Stationery Ltd

Chủ tịch, Witway Culture Broadcasting Co,

Chủ tịch, Peelz Technology Inc



*Jin đã đọc **Năng đoạn kim cương** bằng bản dịch tiếng Trung khi cuốn sách mới được dịch sang tiếng Trung và thật tuyệt vời khi anh bay tới New York để tham dự những buổi huấn luyện về cách sử dụng và hướng dẫn người khác sử dụng những trí tuệ cổ xưa này vào kinh doanh. Công ty chuyên cung cấp đồ văn phòng phẩm Aiven on Stationery của anh có doanh số bán hàng năm là 20 triệu đô la; với số nhân công lên tới 1.000 người và là nhà cung cấp lớn nhất thế giới về một số thiết bị văn phòng - bất cứ khi nào bạn tới thăm cửa hàng bán đồ Staples hay Office Max, rất có thể bạn đang dạo bước và lựa chọn những sản phẩm của Aiven On. Công ty Witway đang áp dụng những nguyên tắc của **Năng đoạn kim cương**; và công ty này hiện đang hoạt động tại Trung Quốc. Công ty Peelz cung cấp các sản phẩm máy tính sáng tạo và những vật dụng giải trí gia đình. Jin luôn thực hành những gì anh tâm niệm: thành công.*

Gieo những hạt giống cho trí tuệ sắc bén hơn. Tôi có thể viết về cách mà tôi áp dụng **Năng đoạn kim cương** vào những thành công trong kinh doanh của mình, nhưng tôi cảm thấy có một điều còn quan trọng hơn rất nhiều. Những hạt giống tâm mà chúng ta cần gieo trồng để gặt hái được những thành công về tài chính rất rõ ràng - giúp người khác trong công việc kinh doanh của họ. Nhưng điều gây cảm hứng cho tôi là một câu hỏi khác: Những hạt giống mà doanh nhân cần gieo để hiểu ý tưởng về chính hạt giống tâm là gì? Nếu thật là chúng ta thành công nhờ vào việc chúng ta hiểu sâu sắc về những hạt giống tâm, vậy chúng ta cần làm gì để thay đổi khả năng của mình để nắm giữ những ý tưởng này?

Điều đầu tiên và quan trọng nhất mà tôi đã học được từ **Năng đoạn kim cương**, đó là trước tiên chúng ta cần phải cho người khác dù đó là điều mà chúng ta mong muốn cho chính bản thân mình. Tôi sớm nhận ra đó là điều mà tôi cần nhất. Và vì thế trao tặng cho người khác trí tuệ này chính là điều tốt nhất mà tôi cần làm.

Do vậy, tôi bắt đầu tổ chức những cuộc hội thảo giúp mọi người học và ứng dụng những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương** vào cuộc sống của họ. Sau khi tổ chức khoảng chục hội thảo như vậy, tự nhiên tôi nhận thấy trí tuệ của mình sáng rõ và rất hệ thống. Tôi chợt nhận ra rằng tôi đang gieo những hạt giống tâm để thấy mình ngày càng tràn đầy trí tuệ.

Chúng ta có thể đo lường được những kết quả của việc áp dụng **Năng đoạn kim cương** vào công việc kinh doanh: doanh thu bán hàng tăng, lợi nhuận tăng. Nhưng điều khó hơn là đo lường *mức độ chúng ta hiểu biết về chính sự hiểu biết* cũng cần tăng lên. Và vì vậy, tôi đã nhờ người vợ yêu quý của tôi là Lily, người giỏi hơn tôi trong rất nhiều lĩnh vực kiểm tra mức độ tiến bộ của mình.

Vợ tôi thường nói rằng tôi ít khi nhận ra cách giải quyết một vấn đề gì đó nhanh chóng trong công việc cũng như trong cuộc sống. Sau khi tôi chia sẻ những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương** với người khác trong vòng khoảng hơn một năm, cô ấy đột nhiên nói rằng khả năng trí tuệ của tôi đã thay đổi nhanh chóng; rằng khả năng đưa ra quyết định của tôi làm cho cô ngạc nhiên, và rằng những quyết định đó đã rất thành công.

Một buổi tối, tôi đang nheo mày với vài chỗ khó đọc trong một cuốn sách tiếng Trung cổ - như thể những cuốn sách đó là mấy cuốn tiểu thuyết kinh dị của Stephen King - tôi nhìn lên và thấy Lily đang nhìn tôi đầy kinh ngạc. Tôi đột nhiên nhận ra rằng điều tôi đang làm và điều đó cũng làm tôi kinh ngạc không kém. Vì vậy, điều tôi muốn gợi ý ở đây là: *sử dụng hạt giống tâm vào chính tâm của bạn.*

DURBAN, NAM PHI VÀ TORONTO, CANADA

Shadi Mogadime, Người sáng lập và chủ sở hữu Nhóm Marketing và Huy động vốn



*Shadi mua **Năng đoạn kim cương** khi có người bạn giới thiệu và đã để cuốn sách trên giá hai năm mà không đọc. Năm 2005, sếp cũ của cô tại tạp chí Toronto Life Magazine đã nói với cô về buổi thuyết giảng của Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally. Như Shadi đã viết: "Tôi đồng ý đi nhưng vẫn rất lưỡng lự. Trước buổi giảng một ngày, đột nhiên tôi nhớ là mình đã mua cuốn sách của họ. Tôi lấy nó từ trên giá xuống vào lúc 7 giờ tối, lúc mặt trời lên, tôi đã đọc hết cuốn sách và hiểu rằng tôi đã tìm thấy câu trả lời mà bấy lâu nay tôi vẫn tìm kiếm cho cuộc đời mình."*

Một thế giới hòa hợp chủng tộc. Tôi có hai câu chuyện muốn chia sẻ về **Năng đoạn kim cương**.

Tôi đến từ Nam Phi, nơi có lịch sử lâu dài và khó khăn về phân biệt chủng tộc. Hoàn cảnh như vậy đã ảnh hưởng xấu tới quan niệm về cuộc đời, và mối quan hệ của tôi với người khác luôn bị ám ảnh bởi những quan niệm chủng tộc đó. **Năng đoạn kim cương** đặt ra thuyết về những gì chúng ta trải nghiệm trong thế giới này sẽ đến từ những gì mà chúng ta đã đối xử với người khác trong quá khứ.

Khi tôi ứng dụng ý tưởng này vào sự phân biệt chủng tộc - một điều gì đó như đã gắn chặt và đè nặng lên thế giới của tôi khi tôi là một phụ nữ da đen - tôi bắt đầu nhận lấy trách nhiệm cho những gì tôi đã kinh qua. Tôi chuyển từ một nạn nhân để trở thành một người sáng tạo được trao quyền cho cuộc sống của mình.

Tôi khó có thể nói rằng mình đã đạt tới điểm - nơi mà sự kỳ thị chủng tộc đã hoàn toàn bị loại bỏ khỏi thế giới của tôi. Nhưng bằng những kinh nghiệm của mình đến từ tôi và không phải vì tôi, tôi học được một bí quyết của việc tạo ra những kinh nghiệm đã xảy ra với tôi. Tôi nỗ lực để đối xử với người khác công bằng, mặc cho họ là những người tôi thích, không thích, hay cảm thấy bình thường. Bởi tôi không còn phản kháng và muốn đối đầu với người khác nữa - tôi tham gia vào một cuộc giải trừ quân bị một mình - tôi cảm thấy ít sợ hãi người khác hơn, và tôi thấy họ đối xử với mình tốt hơn.

Tôi cảm thấy ý tưởng từ **Năng đoạn kim cương** có thể biến thế giới thành một nơi hòa bình và không còn phân biệt chủng tộc. Rõ ràng cuốn sách đã làm thay đổi cách ứng xử của tôi với người khác. Điều này bắt đầu theo những cách thức thật tinh tế như chia sẻ nụ cười

với người khác (ngay cả những người hoàn toàn xa lạ) mỗi khi tôi tới đâu. Và giờ đây, có một niềm vui lớn hơn cả hạnh phúc thực sự trong tất cả các mối quan hệ. Tôi cảm nhận được sự bình an và sức mạnh thực sự bên trong con người mình.

Đó là cuộc sống cá nhân của tôi. Nhưng **Năng đoạn kim cương** còn được ứng dụng vào công việc của tôi nữa. Đây là một ví dụ. Công ty tôi sáng lập bắt đầu tư vấn cho Nhà hát Houston Grand Opera vào tháng 6 năm 2006. Họ đang trải qua một thời kỳ ế ẩm, và điều này ảnh hưởng tới họ vì điều đó có nghĩa là doanh thu của họ chỉ bằng 1/3 doanh thu một năm cần đạt được. Chúng tôi đã làm một cuộc khảo sát và không tìm thấy nguyên nhân nào từ cách thức tổ chức, sản phẩm, khung cảnh biểu diễn, hay thị trường. Đáng lý họ phải thành công.

Một điều gì đó không rõ ràng đang diễn ra ở đây; sử dụng một gợi ý từ **Năng đoạn kim cương**, chúng tôi đã nhìn thấy vấn đề khác: những con người làm việc ở đây được đối xử ra sao, cả khán giả và các nhân viên. Chúng tôi thúc đẩy những cơ hội đào tạo và thưởng cho các nhân viên loại bỏ những chính sách mà chúng tôi cảm thấy không công bằng với khách hàng. Chúng tôi đã tăng lượng vé bán lên tới 25%, làm khách hàng hài lòng hơn, tạo ra một đội marketing sáng tạo và vui vẻ hơn. Cuối cùng, khi kết thúc việc tư vấn này, một trong những Giám đốc của Nhà hát đã nói với chúng tôi: “Tôi đã luôn không đồng ý với những gì mà cô muốn chúng tôi nghe theo lời cô, nhưng chúng tôi đã làm, và nó không chỉ thay đổi công việc của tôi mà còn biến tôi thành người tốt hơn khi tự đưa ra những thay đổi này.”

THÀNH PHỐ NEW YORK, MỸ

Angela Prewitt, Giám đốc Thiết kế, Nautica Jeans Co



Angie, như các bạn gọi cô, nổi tiếng trong giới thiết kế khi trở thành ngôi sao tại hãng thời trang NIKE - người đã đi đầu khi tạo ra diện mạo mới cho những bộ quần áo thi đấu môn bóng rổ của các giải đấu NBA và NCAA.

Viết lại câu chuyện cuộc đời của chúng ta. Tôi sử dụng **Năng đoạn kim cương** theo nguyên tắc thông thường như một công cụ chuẩn trong công việc. Nhưng giống như rất nhiều người, điều cuốn sách thực sự giúp tôi chính là hiểu con đường mà cuộc đời tôi đã trải qua trước khi tôi đọc cuốn sách: đó chính là viết lại câu chuyện cuộc đời tôi.

Tôi lớn lên ở vùng Trung Tây nước Mỹ, nơi bố mẹ tôi có một cửa hàng nho nhỏ. Hàng xóm nhà tôi là một người đàn ông tên Bob Bott. Khi tôi còn rất nhỏ thì ông đã gần 80 tuổi. Ông phải chịu đựng bệnh bướu cổ khiến phía bên trái khuôn mặt ông bị biến dạng mãi mãi. Bị gù lưng nên khi di chuyển ông luôn cần đến một chiếc gậy, thỉnh thoảng ông cũng dùng gậy để đánh những ai cản đường ông đi.

Ông Bob sống trong một căn hộ bé xíu với một phòng ngủ và luôn ăn mặc như một người nghèo khổ. Gia đình chúng tôi cũng trợ giúp ông phần nào, bố tôi và ông tôi đặc biệt quan tâm chăm sóc ông trong những việc hằng ngày, bởi họ rất tốt bụng. Ông thường tới ăn tối với gia đình chúng tôi, và tôi luôn ngồi cùng ông. Chúng tôi ngồi và xem ti vi cùng nhau, xem ai có thể trả lời nhanh hơn những câu hỏi trong chương trình Jeopardy (một gameshow nổi tiếng trên truyền hình Mỹ).

Thời gian dần trôi đến khi tôi nộp đơn vào đại học, nhưng do chểnh mảng học hành thời phổ thông, chẳng có trường đại học nào nhận tôi vào học cả. Tôi còn nhớ là mình đã ngồi trong chiếc xe ô tô của bố tôi đang đậu trước cửa hàng của gia đình và khóc nức nở cho thân phận hẩm hiu của mình. Dù tôi cảm thấy mình luôn ôm ấp những dự định lớn lao, nhưng tôi có thể thấy rằng mình sắp giống tất cả các cô gái trong thị trấn này - một cô gái bụng mang dạ chửa đứng ở quầy thu ngân trong một cửa hàng bột mỳ hay hiệu thuốc tại thị trấn. Tôi sụp đổ hoàn toàn.

Đột nhiên, ông Bob đỗ xịch xe ô tô của ông cạnh tôi và bóp còi inh ỏi khi phát hiện ra là tôi đang khóc. Ông làm động tác gọi tôi đến gần cửa sổ xe và tôi đưa cho ông lá thư từ chối cuối cùng, đóng dấu với chữ TRƯỢT màu đỏ to tướng. Ông giật lấy mảnh giấy, nhìn thật lâu, rồi kéo cửa sổ xe lại và phóng đi.

Ngày hôm sau, Bob đến và đưa trả lại cho tôi lá thư hôm qua, với một dòng chữ được đóng dấu màu xanh ĐỖ. Hóa ra Bob là một triệu phú, và ông đã bỏ một số tiền lớn cho trường đại học đó. Ông tiếp tục cấp tiền để tôi học đại học. Và giờ đây khi nhìn lại những bước ngoặt trong đời mình, nhận ra rằng những bước ngoặt đó được tạo nên chỉ bởi những hành động tốt bụng giản dị mà gia đình đã dạy cho tôi.

Lời bình của các tác giả: Câu chuyện của Angie với những người đọc thực sự muốn đi sâu vào những nguyên tắc cơ bản của **Năng đoạn kim cương**. *Khi chúng ta nói về những tiềm năng mà mọi thứ đều có; hãy thử làm để có cảm giác thật sự về cách làm sao hiện thực xung quanh chúng ta hình thành và thay đổi. Có thể lúc đầu Bob không phải là một triệu phú khi gia đình Angie mới gặp ông ta; ông thực sự chỉ là một ông lão nghèo khổ, người không có và không thể đóng học phí cho cô vào trường đại học. Nhưng sau đó, hành động của gia đình cô đã khiến cho mọi chuyện thay đổi nhanh chóng. Chúng ta viết câu chuyện cuộc đời mình theo một cách rất căn bản với cây bút của những hạt giống tâm. Bất cứ điều gì cũng có thể đến với chúng ta.*

BẮC KINH, TRUNG QUỐC

Liu Bing, Giám đốc bán hàng cao cấp, Công ty East Soft



Công ty của Bing, East Soft, sản xuất các gói phần mềm phục vụ cho các doanh nghiệp, và có 13.000 nhân viên khắp Trung Quốc, với chi nhánh tại Mỹ, Nhật Bản, Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất, Hungary và Ấn Độ.

Kungfu Panda: Chẳng có điều gì là tình cờ. Tôi tình cờ tìm thấy **Năng đoạn kim cương** ở một cửa hàng sách tại Bắc Kinh, đơn giản là tôi thấy cái tên gợi lên sự tò mò. Sau đó, tôi có cơ hội được tham dự một buổi nói chuyện về những nguyên tắc trong cuốn sách tại Bắc Kinh, do Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally thuyết giảng. Giờ đây, thật sự cuốn sách đã mang đến cho bạn thành công về tài chính, nhưng tôi muốn bạn lắng nghe cách nó mang lại cho bạn những điều kỳ diệu nho nhỏ trong cuộc sống của bạn nữa.

Tôi luôn tâm niệm rằng mình cần đến một địa điểm lịch sử nổi tiếng có tên là núi Putuo, nằm trên một hòn đảo ngoài khơi Trung Quốc. Ở đó sẽ có một khóa học phát triển cá nhân, được lấy cảm hứng từ cuốn **Năng đoạn kim cương**, và tôi thực sự muốn đi. Khóa học kéo dài một tháng nhưng tôi chỉ có ba tuần nghỉ phép. Tôi đến gặp và hỏi sếp của tôi về thời gian một tuần mà tôi cần thêm, và tôi đã làm anh ấy thực sự thất vọng. Các bạn của tôi nghĩ thật điên rồ khi tôi mạo hiểm công việc của mình để có được một tuần nghỉ đó.

Tôi hỏi họ: “Nhưng mục tiêu của công việc là gì?

Họ nói: “Để kiếm tiền.”

Tôi lại hỏi: “Vậy mục tiêu của kiếm tiền là gì?”

“Để tận hưởng cuộc sống tốt hơn”, họ trả lời.

“Vậy mục tiêu của cuộc sống tốt hơn là gì?”, tôi hỏi.

“Hạnh phúc”, họ trả lời.

Vậy thì, tôi nói với họ, tôi muốn học cách sống hạnh phúc hơn, làm được nhiều điều có giá trị và ý nghĩa hơn. Và vì thế, tôi đã tham dự khóa học. Chẳng còn một chỗ trống nào

trong khóa học đó, chẳng còn chỗ nào trên chuyến phà ra đảo, khóa học đã bán hết, và khách sạn cũng đã kín chỗ - nhiều người đã phải quay về. Nhưng trong tâm trí tôi nói rằng tôi muốn học, và để giúp mọi người, tôi có thể ngủ ngoài cửa nếu tôi phải làm thế.

Đột nhiên có một người bỏ chỗ, tôi đến, và chính điều đó đã thay đổi cuộc đời tôi. Tôi bắt đầu gieo trồng hạt giống hào phòng, theo một cách lớn hơn. Một chiều, sau khi tôi đã trở về từ khóa học, tôi nhận được một cú điện thoại từ người bạn của cha tôi. Ông muốn tới thăm tôi ở Bắc Kinh, bởi con trai của ông ở đó và ông cũng có việc ở thủ đô.

Ông bước vào và nói "Xin chào" khi tới thăm căn hộ của tôi. Thấy tôi đang bận, ông đứng dậy cáo từ. Tôi tiễn ông ra cầu thang và đột nhiên ông đưa cho tôi một nắm tiền. Tất nhiên là tôi từ chối số tiền mà ông cho, vì ông đã lớn tuổi rồi. Ông bước vào xe, chúng tôi vẫn còn đang tranh cãi về số tiền đó, vào xe ô tô rồi ông đột nhiên quay lại và ném bọc tiền về phía tôi rồi lái xe đi.

Tôi cảm thấy ngượng ngùng, cứ trố mắt nhìn số tiền đang rơi xung quanh tôi và trên đường phố. Và sau đó, đột nhiên xuất hiện trong tâm trí tôi những lời nói của vị thầy Rùa nói với người học trò của ông ta trong bộ phim *Kungfu Panda* rằng: "Không có điều gì là tình cờ cả. Con xứng đáng với mọi điều xảy ra cho con." Tôi thích câu nói đó. Hãy tin vào những dấu ấn mà bạn đã tạo nên trong tâm trí bạn - điều kỳ diệu sẽ đến với bạn.

BUENOS AIRES, ARGENTINA

Tomas Garcia Laredo,

Người sáng lập công ty Bất động sản Patagonia



Tomas tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại trường Đại học Cambridge, và trong 10 năm đầu tiên sau khi tốt nghiệp, anh là Giám đốc điều hành cao cấp cho Gen Re, một trong những công ty tái bảo hiểm lớn nhất thế giới.

Một cách thu hút vốn hiệu quả. Năm 2005, tôi đang cố gắng kêu gọi khoản đầu tư là 10 triệu đô la để bắt đầu thành lập một công ty bảo hiểm tại Argentina. Tôi vừa rời công ty Gen Re sau khi từ chối chuyển tới châu Âu, bởi tôi muốn tự gây dựng doanh nghiệp của riêng mình - tôi luôn muốn có một doanh nghiệp của riêng tôi cùng với công ty bảo hiểm tôi đang tham gia vào một dự án bất động sản tại Patagonia. Một khu vực ở phía nam Argentina. Nhưng mọi việc có vẻ tiến triển rất chậm chạp.

Tôi đã đọc **Năng đoạn kim cương**, và sau đó vào thời điểm quan trọng này tôi đã có cơ hội tham gia những buổi nói chuyện về kinh doanh do Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally tổ chức tại Buenos Aires. Tôi đến gặp họ và hỏi xem liệu họ có thể cho tôi lời khuyên để đẩy dự án của tôi tiến hành nhanh hơn.

Họ khuyên tôi nên tìm một ai đó thực sự muốn tạo dựng một doanh nghiệp riêng. Tôi cần ủng hộ tài chính cho họ và quan trọng hơn là thực sự giúp họ những công việc hằng ngày để xây dựng nên doanh nghiệp đó.

Tôi làm theo lời khuyên đó và tạo ra một kế hoạch kinh doanh cho những ai đang cố gây dựng công việc kinh doanh của bản thân họ. Tôi giúp họ thuê địa điểm và bỏ rất nhiều thời gian công sức với việc trang bị phòng ốc cũng như tài trợ 100% cho dự án đó.

Không lâu sau, thật bất ngờ, một người bạn của tôi đã gửi cho tôi dự án của một công ty nước ngoài đang muốn mở rộng làm ăn tại Argentina. Sau buổi làm việc tại trụ sở chính của công ty, chúng tôi đã đi tới thỏa thuận và bắt đầu làm việc với dự án của tôi. Chỉ trong vòng bảy tháng, chúng tôi đã chính thức đi vào hoạt động, và gần một năm sau, chúng tôi đã có 20.000 khách hàng. Tôi tiếp tục giúp đỡ công việc kinh doanh của bạn bè như nguồn gốc thực sự cho thành công của chúng tôi.

Tiện thể, kết quả này đã cho phép tôi theo đuổi giấc mơ giúp cho công ty tiếp tục phát triển: nó đã giúp tôi có đủ tiền để đầu tư vào Patagonia, và từ việc đầu tư này tôi đã thu về lợi nhuận 200% chỉ trong vòng có một năm mà chẳng cần giờ làm thêm nào cả - nó chỉ xuất hiện trước bàn làm việc của tôi mà thôi.

Năng đoạn kim cương thực sự hiệu quả! Tất cả những gì chúng ta cần là hãy cố gắng thực hiện nó.

HONGKONG, TRUNG QUỐC

Kristina Pao Cheng,

Đồng sáng lập Công ty tư vấn Kinh doanh Harmonium



Kristina tốt nghiệp Đại học Princeton và hiện đang là một tư vấn viên cao cấp cho các doanh nghiệp, đồng thời là một giáo viên dạy yoga. Bạn có thể gặp cô tại viện Omega khi cô đang dạy một lớp yoga chuyên sâu, hay đang tiến hành một hội thảo kinh doanh cho 400 lãnh đạo của những công ty hàng đầu Hongkong.

Điều ngược lại hoàn toàn với những gì chúng ta thường làm. Tôi tình cờ đọc **Năng đoạn kim cương** vài năm trước đây. Khi đó tôi đang sống và dậy Yoga tại Jackson Hole, Wyoming, một thị trấn nhỏ ở vùng Trung Mỹ. Các lớp học ở đây tuy nhỏ nhưng rất tuyệt vời. Tôi là một giáo viên mới và vì thế gặp phải nhiều khó khăn. Nhưng tôi làm việc rất chăm chỉ và nhanh chóng trở thành giáo viên tốt nhất, mang lại nhiều thành công cho trung tâm.

Sau vài năm, người chủ trung tâm muốn bán lại quyền sở hữu; lúc đó tôi đã là một giáo viên giỏi, nhưng tôi lại bị đối xử không thích đáng. Tôi thấy không công bằng, điều đó thật khó khăn để chấp nhận; vì vào thời gian đó các lớp học của tôi mới đang ở giai đoạn đầu.

Cùng lúc đó, Geshe Michael Roach và Lama Christie McNally đến thuyết giảng ở New York về những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương**. Người bạn thân nhất của tôi tham dự chương trình và vì rất ấn tượng với những buổi nói chuyện nên cô ấy đã thu lại và hằng đêm đánh máy lại toàn bộ rồi gửi nó cho tôi qua thư điện tử. Tôi nhớ là họ đã nói về điều mà họ gọi là “chiếc bánh rán cuối cùng”.

Đó là khi bạn đi vào cửa hàng bánh rán tìm loại bánh có hương vị bạn yêu thích: bánh phủ siro. Chỉ còn một cái duy nhất và bạn là người đầu tiên trong hàng. Nhưng bạn nghe thấy ai đó phía sau bạn nói rằng bánh phủ kem siro cũng là món ưa thích của họ. Và để có được chiếc bánh phủ kem sirô đó, vì nó cũng là chiếc bánh ưa thích của bạn, bạn hãy mua một loại khác và để người đó có được chiếc bánh duy nhất ấy. Ý tưởng ở đây là hai việc cùng xảy ra: bạn cung cấp cho người này những gì mà họ đang mong đợi và bạn gieo trồng

rất nhiều những hạt giống tâm linh mà chắc chắn rằng bạn sẽ nhận được nhiều bánh rán trong tương lai.

Tôi gọi cho người bạn và hỏi cô làm thế nào mà tôi có thể sử dụng ý tưởng đó vào trong các vấn đề của tôi. Câu trả lời của cô rất ngắn gọn và khó thực hiện: "Giúp người chủ mới thành công, giúp cho trung tâm yoga ấy thành công." Điều đó thật kỳ quặc và rõ ràng là hoàn hảo, không giống như bất cứ một giải pháp nào mà tôi đang suy xét, nhưng từ trái tim mình, tôi biết cách làm đó là đúng. Vì thế, tôi ngồi xuống và suy nghĩ một chút rồi lặp lại những gì cô bạn vừa nói như là lời một bài hát: Giúp cô ấy thành công, giúp cô ấy thành công..."

Sau cuộc điện thoại đó, tôi phấn khích đến nỗi muốn bắt tay vào hành động ngay.

Quả là một thời điểm khó khăn nhưng tôi vẫn quyết tâm thực hiện. Đột nhiên công việc của tôi có bước chuyển biến lớn: một album nhạc thiền do tôi thu âm được một nhà phân phối lớn để mắt tới và lời mời giảng dạy bắt đầu dồn dập đến với tôi từ khắp nơi trên thế giới. Tất cả điều này đều xuất phát từ việc làm ngược lại những gì mà chúng ta vẫn thường làm trong hoàn cảnh nhất định nào đó. Giúp đỡ người khác thành công là hạt giống để giúp chính chúng ta thành công.

MANHATTAN, NEW YORK, MỸ

Russell Simmons, Doanh nhân và Nhà từ thiện

Người sáng lập, hãng đĩa Def Jam và Phat Farm Clothing



Russell đã tham gia vào rất nhiều các cuộc nói chuyện của tôi tại New York về những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương**, *và chúng tôi hỏi anh liệu chúng tôi có thể trích dẫn câu chuyện về anh ở đây như một trong những người đã có được những thành công lớn nhất, điên rồ nhất khi sử dụng những nguyên tắc đó trước khi đọc cuốn sách. Tất nhiên Russell đồng ý. Anh chính là người đã sáng tạo ra phong trào văn hóa Hip - Hop tại Mỹ; báo Nước Mỹ ngày nay (USA Today) gọi anh là một trong "Top 25 người có ảnh hưởng nhất trong vòng 25 năm qua" và giá trị tài sản mà anh hiện đó là 300 triệu đô la. Anh cũng là một trong những nhà từ thiện tích cực tại Mỹ hiện nay.*

“Tiền không làm cho bạn hạnh phúc, nhưng hạnh phúc thì lại làm ra tiền cho bạn.” Ý trong câu nói này là, trong công việc kinh doanh, thường có những điều chúng ta không nhìn thấy rõ. Trong ngành kinh doanh kim cương, chúng tôi tạo ra Quỹ trao quyền kim cương, và chúng tôi có một công ty gọi là Simmons Jewelry. Chúng tôi thành lập Quỹ này nhằm giúp những người trong ngành kim cương thấy được số phận của những người công nhân ở châu Phi, nơi có nguồn khai thác kim cương tự nhiên lớn nhất.

Chúng tôi đã lập cả một trường đại học. Và chúng tôi nhận được sự đóng góp của những người trong ngành kim cương, nhưng chúng tôi vẫn cần thêm khoảng 32 triệu đô la nữa. Vì vậy, chúng tôi đã cố bán các loại trang sức xanh, ý tưởng xanh, trao quyền xanh và đặc biệt là chúng tôi đang bán một thứ - thứ tuyệt vời nhất chính là vòng cổ xanh từ khoáng chất, chúng tôi bán tất cả những thứ đó để gây quỹ. Khi mới bắt đầu chương trình này, công việc rất tốt đẹp. Vì cuộc vận động này khiến Simmons Jewelry mở rộng ra từ 150 cửa hàng đã lên tới 2.100 cửa hàng trên toàn nước Mỹ chỉ trong vòng một năm, thật là một thay đổi bất ngờ. Đó là một điều tốt đẹp và là một công việc thịnh đạt, chỉ bởi vì chúng tôi đã cho đi.

Cuối cùng, chúng ta đều thở cùng một bầu không khí. Chúng ta có hạnh phúc? Công việc kinh doanh của chúng ta có khiến chúng ta phấn chấn? Nếu chúng ta làm điều gì đó tốt đẹp, chúng ta sẽ gặt hái được những điều tốt đẹp. Điều đó rất rõ ràng.

Điều đó có hết ở trong các bộ kinh. Khoa học của thành công thì giống hệt nhau trong mọi tôn giáo, không kể là người sáng tạo ra bộ kinh đó là ai. Những người cho đi nhiều thì họ nhận lại càng nhiều. Đây là những người nhận lại món quà đó, nhưng họ không là người nhận cuối cùng. Vì thế, chúng tôi tìm kiếm những dịch vụ tốt, ổn định và lâu dài mà mọi người đều cần. Nếu bạn cởi mở, bạn sẽ thấy được điều mà mọi người đang cần. Và tất nhiên, nếu bạn giúp ai đó làm ra tiền thì bạn sẽ nhận được tiền. Nếu bạn giúp ai đó làm ra điều gì đó, bạn sẽ nhận lại được thứ đó. Nếu bạn giúp người khác giành được những gì mà chính bạn mong muốn, bạn cũng nhận được thứ tương tự.

Hãy nghĩ về những người buôn bán thuốc. Họ chết trước khi nghiện thuốc. Đó là sự thật. Mọi người ủng hộ cho hạnh phúc của người khác thì sẽ nhận lại hạnh phúc cho chính mình. Những người ủng hộ sức khỏe của người khác thì sẽ nhận lại sức khỏe. Những gì bạn cho đi là những gì bạn sẽ nhận lại. Cũng tương tự như vậy đối với những gì bạn bán đi.

Bạn trao tặng cho thế giới những gì thì bạn sẽ nhận lại điều đó. Nếu đó là hạnh phúc và những điều tốt đẹp thì bạn sẽ nhận lại hạnh phúc và cuộc đời tốt đẹp. Tiền không làm cho bạn hạnh phúc. Nhưng hạnh phúc và lòng tốt mang lại cho bạn tiền. Điều đó là sự thật.

Tôi kiếm tiền bằng cách giúp người khác kiếm tiền. Trong thế giới này, bằng cách nào đó, tôi giàu có. Tôi làm cho nhiều người khác trên thế giới giàu có. Tôi làm ra tiền bằng cách giúp người khác có tiền. Tôi giàu bằng cách làm cho người khác giàu có. Mọi người xung quanh tôi đều có đầy đủ những gì họ muốn. Đó là công việc của tôi. Tôi trao quyền cho mọi người, và đó là cách mà tôi được trao quyền.

WALL STREET, NEW YORK, MỸ

Rob Hou, Giám đốc, tập đoàn quản lý các danh mục đầu tư

Ngân hàng Canada Imperial Commerce



CIBC là một trong những thể chế ngân hàng có ảnh hưởng nhất tại Canada; nhiệm vụ của Rob tại trung tâm Manhattan bao gồm cả việc điều hành theo dõi một danh mục trị giá 2 - 3 tỉ đô la các khoản nợ của những tập đoàn châu Âu, và một khoản chừng 4 - 5 tỉ đô la danh mục đầu tư vào các công ty và các khoản vay bất động sản.

Một hành động của sự thật. Có một ý tưởng rõ ràng khi tôi tình cờ đọc **Năng đoạn kim cương**. Nó được gọi là "Hành động của sự thật". Đầu tiên bạn suy nghĩ về một điều gì đó mà bạn muốn nó xảy ra. Rồi sau đó bạn nghĩ về điều mà bạn đã giúp người khác, và bạn nói trong tâm trí mình: "Nếu thật sự tôi đã làm điều đó để giúp người khác, thì sau đó điều ước của tôi sẽ thành hiện thực." Câu chuyện của tôi tương tự như vậy.

Tôi bắt đầu nghiên cứu **Năng đoạn kim cương** tại những buổi nói chuyện của Geshe Michael Roach ở New York, vào đúng thời gian tôi bắt đầu làm việc cho CIBC. Khi tôi biết Geshe sẽ có một chuyến đi châu Á nói chuyện trong khoảng gần sáu tuần tôi chỉ mới làm việc mấy tháng tại ngân hàng.

Tôi có cảm giác đó là một chuyến đi quan trọng nếu tôi tham gia các buổi nói chuyện trong những chuyến đi này, rằng nó có thể làm vững chắc thêm những hiểu biết của tôi về **Năng đoạn kim cương**; và rằng nếu tôi thực sự học cách áp dụng những nguyên tắc này thì tôi không chỉ có thể phục vụ bản thân và công ty mà còn phục vụ cho rất nhiều người nữa. Nhưng làm thế nào thuyết phục sếp của tôi đây?

Và vì thế, tôi cân nhắc rất lâu và cuối cùng tiếp cận vấn đề giống như là hành động của sự thật. Đầu tiên, tôi thể hiện sự quyết tâm của mình: Nếu tôi có thể học hỏi để thành công thì sau đó tôi có thể sẻ chia được với mọi người. Nếu mục đích của tôi trong sáng và quyết tâm của tôi đủ cao thì không gì có thể ngăn cản nổi tôi, ngay cả khi tôi có mất việc hay bị

người khác chế giễu. Và với một tâm thế như vậy, tôi đã đến gặp giám đốc của tôi và nói với ông rằng tôi cần sáu tuần nghỉ phép.

Trong tâm mình, tất cả những gì tôi có thể suy ngẫm là sự thật của vấn đề - rằng bằng cách này hay cách khác, chuyến đi này sẽ vạch ra con đường cho cả phần còn lại của cuộc đời tôi. Chẳng có chút run rẩy hay hỏi gì về ý định của tôi, Giám đốc chỉ trả lời: "Được, để tôi hỏi Lorretta", Lorretta là giám đốc văn phòng vào thời điểm đó. Tôi đang chuẩn bị tinh thần trong tâm trí và chuẩn bị để nói lời xin lỗi nhưng không có lời nào được nói ra và chỉ có vậy. Tôi đã tham gia vào chuyến đi, và đối với tôi phần còn lại sau chuyến đi đó là lịch sử.

MANHATTAN, NEW YORK, MỸ

James Connor, Chủ tịch và Giám đốc điều hành

Công ty Quảng cáo James Group



Bằng cách nào James tìm thấy **Năng đoạn kim cương** *có thể là một trong những câu chuyện độc đáo nhất. Anh đã từng xem phim Matrix (Ma trận) và sau đó trở lại rạp hằng tối, rồi bị mê mẩn bởi những cách thể hiện về việc sự thật có thể biến đổi như thế nào. Một, hai tuần sau, trên đường tới một buổi họp, anh nhìn thấy một phụ nữ đang mang một cuốn sách với hình bìa rất bắt mắt - một "mạn đà la", dù lúc đó anh không biết từ đó "mạn đà la". Một điều gì đó lóe lên và anh tới nhà sách tìm mua bằng được cuốn* **Năng đoạn kim cương**. *Giờ đây, anh đang sở hữu một công ty trị giá triệu đô la và một công ty quảng cáo rất có uy tín và tăng trưởng đều đặn. Anh còn tự viết một cuốn sách về thành công trong kinh doanh có tên là The Perfection of Marketing, sẽ ra mắt bạn đọc trong năm nay*.

Điều gì là tốt nhất cho những người khác. Kinh doanh trong ngành quảng cáo là một thử thách vô cùng lớn lao. Đó là một trong những ngành có tính chất chủ quan nhất, có rất nhiều cá nhân sáng tạo nhưng cái tôi của khách hàng cũng rất lớn. Tuy vậy, vẫn có hàng chục quyết định mang tính chiến lược và sáng tạo cần được đưa ra hằng ngày. Làm sao mà chúng tôi có thể có được một quyết định đúng đắn?

Những gì tôi học được từ **Năng đoạn kim cương** cùng với 13 năm điều hành doanh nghiệp và làm quảng cáo cho gần 200 công ty cho tôi thấy tất cả những sai lầm trong kinh doanh đều chỉ có một nguyên nhân. Đó là luôn suy nghĩ đến bạn trước, trong khi bạn cần phải suy nghĩ điều gì là tốt nhất cho khách hàng của bạn.

Tôi đã trở thành một chuyên gia trong việc phát hiện ra khi nào tôi suy nghĩ về quyền lợi của tôi trước, hay khi một nhân viên sáng tạo đang làm việc cho tôi luôn suy nghĩ về điều gì là thú vị đối với họ, là có lợi cho họ chứ không phải là tốt, là thú vị cho khách hàng; và không phải là điều mà khách hàng cần. Tôi đã học cách để loại bỏ ý nghĩ này, một cách nhẹ nhàng, thường xuyên nhưng chắc chắn khi cần thiết. Đó chính là chìa khóa thành công của tôi.

ST. PETERSBURG, NGA

Ngawang Khetsun, Giám đốc, Khu vực St. Peterburg.

Viện Nghiên cứu phương Đông thuộc Viện Hàn lâm khoa học Nga



Ngawang là người Tây Tạng được đào tạo tại Tu viện Tây Tạng Sera Mey. Sau 14 năm làm việc cùng với các nhà nghiên cứu tại Viện thu thập các kinh sách cổ châu Á tại Chi nhánh St. Peterburg, thuộc Viện Hàn lâm Khoa học Nga, ông đã hoàn thành việc tạo dựng một danh mục St. Peterburg. Đó là một cơ sở dữ liệu lưu trữ trên máy tính của tất cả 125.000 bản kinh bằng tiếng Tây Tạng được Viện Hàn lâm lưu trữ - danh mục thuộc thể loại này lớn nhất trong các loại văn bản kinh sách của châu Á suốt gần 5.000 năm.

Vững vàng vượt qua những mùa đông dài nhất. Tôi đến St. Petersburg để bắt đầu công việc tạo dựng danh mục St. Petersburg khi thành phố này vẫn còn mang tên Leningrad - lúc ấy Liên bang Xô Viết vừa mới tan rã, và mọi thứ ở đây đều bị xáo trộn và rất nguy hiểm. Viện hàn lâm Khoa học chỉ mới đồng ý cho phép chúng tôi tiếp cận bộ sưu tập vô giá những bản kinh tiếng Tạng, lần đầu tiên sau hàng trăm năm lưu trữ. Đó là hàng ngàn, hàng vạn những bản kinh được rất nhiều các vị "Sa hoàng Nga" và những nhà thám hiểm sưu tầm qua nhiều thế kỷ, nằm yên ắng trên những kệ sách bụi bặm trong nhiều phòng lưu trữ của Viện. Chúng tôi không ngờ rằng phải mất 14 năm mới có thể hoàn thiện công việc của mình, lập danh mục và xác định từng bản kinh cổ.

Tôi đã lớn lên trong một ngôi chùa Tây Tạng, và tôi chưa bao giờ sống ở một thành phố lớn, tôi lại chỉ biết tiếng Tạng. Và mùa đông nước Nga! Tập hợp các bản kinh được lưu giữ trong một tòa nhà được xây dựng giống như nhà kho lớn gần bảo tàng di sản nổi tiếng, và tất nhiên là chẳng có lò sưởi. Những năm đầu tiên chúng tôi ở đó đã xảy ra tình trạng thiếu lương thực và những thứ thiết thân phục vụ cho con người ở thành phố. Tình trạng chính trị và xã hội bất ổn xảy ra ở khắp nơi, có một lần chúng tôi phải bỏ ra một số tiền chuộc rất lớn để cứu một nhân viên của chúng tôi bị một nhóm xã hội đen bắt cóc để đòi tiền chuộc.

Mọi người thường hỏi làm sao mà tôi vượt qua và thành công đến vậy, làm sao tôi có thể nỗ lực để ở lại với dự án trong nhiều năm, và chứng kiến thành quả của mình. Đối với tôi, bài học đầu tiên mà tôi đã học được từ **Năng đoạn kim cương**, tôi vẫn còn nhớ mình đã ngồi với Geshe Michael Roach tại ngôi chùa mà chúng tôi cùng tu học những năm trước đây, cùng tụng những bản kinh với nhau và thường trò chuyện với nhau.

Năng đoạn kim cương hiện đại chỉ nói về thành công, thành công trong kinh doanh. Nó chỉ dạy cho chúng ta cách gieo trồng những hạt giống trong tâm để có thể tạo ra những thay đổi hoàn cảnh xung quanh chúng ta. Cách thức áp dụng cuối cùng của điều này với mỗi chúng tôi khi huấn luyện tại những tu viện cổ Tây Tạng được gọi là ***bohichita*** (Bồ đề tâm): tâm giác ngộ. Đó là Ước Nguyện giúp tôi có thể vượt qua những năm tháng ở Nga.

Đó là một điều Ước Nguyện rất giản dị, và một sự huấn tập rất đơn giản. Có thể chúng tôi cùng ngồi thiền trong một căn phòng bé xíu ở St. Petersburg, quấn quanh người toàn áo lông như người Eskimo và những đôi găng tay rất dày, ngồi trước những chiếc máy tính cố gắng khôi phục lại tên của một vài trang sách cổ về trí tuệ cổ xưa của người Tây Tạng từ thế kỷ 15 từ vài trang sách đã rách tả tơi.

Giờ đây, chúng tôi biết rằng có thể sẽ không ai trên thế giới đọc đến cuốn sách đó nữa trong nhiều thế kỷ trong tương lai; thậm chí là có thể sẽ chẳng còn ai có *khả năng đọc* những cuốn sách ấy. Công việc mà chúng tôi cố hết sức làm có thể sẽ lướt qua nhanh, rất dễ khiến người ta nản chí: khi nghĩ rằng điều đó chẳng mấy có ý nghĩa - chúng tôi đã làm để nuôi sống chúng tôi, hay gia đình mình, vào đúng lúc mà chúng tôi biết rằng gia đình chúng tôi sẽ chết, chỉ trong thời gian ngắn nữa thôi. Nhưng đó là cách nơi là những Ước Nguyện đến.

Chúng tôi đánh máy tên của các cuốn sách. Chúng tôi chạm tới nút "Trở về" trên máy tính. Chúng tôi hành động. Và ngay sau đó, chúng tôi gửi cuốn sách cho thế giới, chúng tôi gửi nó vào vũ trụ của riêng nó. Giờ đây, tôi đã làm điều đó, và đã làm với Ước Nguyện thực sự rằng điều đó có thể góp phần vào hạnh phúc và sự an lành của mỗi chúng sinh - trên thế giới này, và trong cả những thế giới khác nữa. Rồi đột nhiên trong cuộc đời tôi, sự có mặt của tôi trên trái đất này, đã có một ý nghĩa nào đó.

Và có thể một ai đó đến đây sau một hay hai thiên niên kỷ nữa, lấy một cuốn sách nhỏ và viết một cuốn **Năng đoạn kim cương** về nó, để góp phần làm thế giới này trở nên tốt đẹp hơn.

HONGKONG, TRUNG QUỐC

Will Senn Lau, Giám đốc công ty truyền hình, Người sáng lập và chủ sở hữu hãng phim August Productions Ltd



Will không chỉ là nhà thiết kế, đạo diễn quay phim những bộ phim quảng cáo trên truyền hình được ưa chuộng tại Hongkong, anh còn là phiên dịch viên tuyệt vời cho những đoạn video các khóa học về khóa **Năng đoạn kim cương** *trong các chương trình học trực tuyến được phát đi trên toàn thế giới.*

Hiểu được rõ cơ chế của việc hiến tặng hay một cuộc đời lạ lùng và tuyệt vời ở phía trước. Tất cả những kết quả bất ngờ nhất bắt đầu dồn dập đến khi tôi nắm bắt được những nguyên tắc của **Năng đoạn kim cương**. Tất cả bắt đầu bằng việc nhận thức được cách kết nối tất cả chúng ta lại với nhau: mọi người đều muốn hạnh phúc nhiều như tôi muốn cho bản thân mình.

Giống như tất cả mọi người, tôi luôn muốn cho đi thật nhiều, nhưng tôi không thực sự hiểu việc bố thí đó diễn ra như thế nào - vì thế tôi không bố thí được tốt lắm. Tôi cũng ủng hộ những trẻ em nghèo ở Bangladesh, hay cho những người ăn mày trên đường phố vài đồng lẻ - thường xuyên đóng góp cho Hội chữ thập đỏ hay là Unicef hoặc những tổ chức tương tự. Đó là nhờ một phần của lương tâm.

Khi tôi đã hiểu rõ hơn về những nguyên tắc hạt giống tâm linh, sự hào phóng của tôi càng tăng trưởng và trở nên tinh tế hơn. Bạn thực sự gặt hái những gì bạn gieo trồng; chúng ta phải thực sự làm điều đó với người khác bất kể chúng ta có thích người đó làm việc đó cho chúng ta hay không. Và vì thế, tôi thực sự nghiêm túc trong chuyện này, và điều chỉnh cách bố thí của mình hệ thống hơn.

Bất cứ khi nào có một tổ chức từ thiện đề nghị tôi ủng hộ, tôi đều khiến họ hài lòng với một sự chú tâm đặc biệt để gieo trồng những hạt giống tâm linh. Tôi bắt đầu hào phóng với mọi người mà tôi tình cờ gặp trên đường phố và chẳng có lựa chọn nào cả.

Đặc biệt, tôi bắt đầu xây dựng mối quan hệ thân mật với một người ăn xin ngồi cạnh một cột đèn ở bưu điện gần nơi tôi làm việc. Thường thì tôi cho anh ấy một số tiền kha khá

bất cứ khi nào tôi thấy anh. Tôi cảm thấy cuộc sống của anh dần khá lên; anh ấy có thể có được một cái giường để ngủ, và có thể mua thuốc cho căn bệnh viêm khớp khiến anh đau đớn và phải bò lê trên đường.

Và sau đó theo một cách rất chậm chạp, từ những nỗ lực nhỏ nhặt ấy, một điều gì đó đã xảy ra với cuộc đời tôi. Đột nhiên khách hàng cho gọi tôi, trước sự kinh ngạc của tôi, đề nghị những khoản tiền cho những mẩu quảng cáo thương mại mà tôi đã làm cho họ. Thông báo được gửi bằng thư rằng khoản tiền trả tác quyền cho một mẩu quảng cáo khác mà tôi tạo ra cũng tăng. Và lời đề nghị cho những công việc mới cũng đến với tôi.

Vì thế, tôi đã đạt đến thứ điều rất kỳ quặc trong cuộc đời mình, khi tôi có nhiều tiền hơn bao giờ hết. Và điều đó có nghĩa là lại cần phải cho đi nhiều hơn. Nhưng mỗi lần tôi cạn túi, dường như là nó lại đầy trở lại nhanh chóng, nhiều và nhiều hơn nữa. Sống đời sống theo **Năng đoạn kim cương** là sống một cuộc đời lạ lùng và rất tuyệt vời.

TUCSON, ARIZONA, MỸ

Julia Ferganchick, Giáo sư đại học đã nghỉ hưu,

Trường Đại học Arkansas



Julia là một giáo sư đại học rất thành công và là Giám đốc của chương trình bậc trên Đại học của trường Đại học Arkansas khi cô đi chuyến bay 1420 của hãng Hàng không Mỹ vào tháng Sáu năm 1999 - một tai nạn đã xảy ra trong đêm đó và đã giết chết phi công cùng 11 người khác. Julia đã bò ra khỏi đám đổ nát của chiếc máy bay đang bốc cháy và bị một chấn thương rất nặng ở đầu. Nhiều năm sau, cô phải chịu đựng những rối loạn tâm lý trầm trọng và hoảng sợ sau tai nạn, cô bị mất việc làm và cố gắng vượt qua những cơn ác mộng hằng đêm bằng rượu và thuốc. Rồi cô tìm thấy **Năng đoạn kim cương**.

Vượt qua nỗi kinh hoàng. Nhiều năm sau tai nạn, tôi vẫn không thể nào đi tới gần một sân bay mà không cảm thấy vô cùng hãi hùng, thỉnh thoảng những nỗi kinh hoàng đó mạnh đến nỗi tôi phải vào cấp cứu ở bệnh viện. Giờ đây tôi đã đi máy bay trở lại, nhưng để làm được điều đó, tôi đã uống đủ các loại thuốc loại để chúng đánh bại tôi trước đã. Tôi chỉ có

thể đã vượt qua cả một chặng bay dài và lảo đảo khi máy bay hạ cánh rồi rời máy bay với sự trợ giúp của ghế đẩy.

Tôi quyết định sử dụng những nguyên tắc trong **Năng đoạn kim cương** với những bài thử cao nhất mà tôi có thể - liệu tôi có thể sử dụng chúng để tập đi máy bay trở lại. Tôi bắt đầu viết về cách làm thế nào để một người có thể hồi phục sau chấn thương; tôi cố gắng với tất cả nỗ lực của mình để giúp những người đang sợ hãi. Tôi thậm chí còn cứu giúp cả những con vật mà tôi thấy chúng đang bị lạm dụng và coi đó là cách để tôi có thể vượt qua chính nỗi ám ảnh sợ hãi của mình.

Gần mười tháng sau khi tôi làm như vậy, tôi đã lên một chuyến bay đến Los Angeles mà không cần phải dùng thuốc. Tôi cũng vẫn còn khá sợ, thế nhưng không một hiện tượng kinh hoàng nào trở lại với tôi. Thật là một điều kỳ diệu.

Tôi đã nguyện cống hiến cuộc đời của mình để hướng dẫn người khác làm thế nào để vượt qua những bi kịch và nỗi đau bằng cách sử dụng những trí tuệ trong **Năng đoạn kim cương**. Kết quả là tôi đã thay đổi từ một người thường xuyên chung sống với sợ hãi và kinh hoàng (tôi đã từng chữa trị chứng bệnh này sau tai nạn) thành một người yêu đời và tận hưởng món quà tuyệt vời mỗi ngày của cuộc sống.

MAMBAI, ẤN ĐỘ

Dhiru và Vikram Shah, Những nhà sáng lập và chủ sở hữu Công ty Xuất khẩu kim cương và đá quý nước ngoài



Dhiru là một trong những ngôi sao của **Năng đoạn kim cương**, n*hư một doanh nhân đã xây dựng thành công cuộc sống tâm linh và con trai của ông - Vikram cũng đã nối bước ông một cách tuyệt vời. Dhiru bắt đầu công việc là một trợ lý kế toán tại một công ty kim cương khác, ông bắt đầu xây dựng doanh nghiệp của mình và giờ đây công ty đang lớn mạnh với doanh thu hàng chục triệu đô la mỗi năm.*

Nơi cơ hội bắt đầu. Xuất khẩu kim cương của Ấn Độ vào khoảng 17 tỉ đô la mỗi năm, và ngành này thu hút khoảng hơn 3 triệu lao động. Sự cạnh tranh giữa những nhà xuất khẩu lớn ở Mumbai là rất khốc liệt, với hàng trăm công ty trên mỗi kilomet vuông tại trung tâm

khu Opera House nổi tiếng. Làm sao chúng tôi có thể trở thành người đứng đầu trong đám đông đó?

Năng đoạn kim cương nói nhiều về cách những nhân viên chính là trái tim của công ty. Nếu chúng tôi đối xử với họ tốt và tìm kiếm những cơ hội thăng tiến cho họ thì sau đó chúng tôi sẽ gặt hái được những gì mà chúng tôi đã gieo trong tâm mình sau đó theo một cách rất đặc biệt: tự bản thân chúng tôi bắt đầu nhìn thấy những cơ hội kinh doanh mới mà những công ty khác không nhìn ra.

Ngành công nghiệp kim cương Ấn Độ nhìn chung có mức thu nhập cao: điều kiện trong các nhà máy cắt và nhà máy phân loại kim cương lại luôn ở dưới chuẩn; công việc và giờ làm việc rất khó khăn và ở rất nhiều cửa hàng chỉ có người trẻ tuổi là có thể được thuê để bán hàng. Dù vậy, trong văn phòng của mình, chúng tôi đã rất cố gắng để khiến nó là một nơi làm việc thoải mái và dễ chịu, và cố gắng tạo ra một bầu không khí gia đình giữa chúng tôi với những người công nhân.

Điều này xảy ra khi chúng tôi đón nhiều đoàn khách từ nước ngoài tới thăm - những người đi qua những phòng phân loại kim cương của chúng tôi chỉ một lần trong suốt cả năm hay mười năm; và cảm thấy ganh tỵ bởi họ cứ gặp lại những người đã làm việc ở đây từ chuyến thăm đầu tiên của họ, chúng tôi vẫn thuê những người đã làm việc với chúng tôi từ những năm đầu tiên khi tạo dựng công ty.

Chúng tôi thân thiết với những gia đình công nhân; tặng tiền cho những đám cưới theo truyền thống Ấn Độ rất rình rang của họ; cho mọi người đi nghỉ mát; chú ý hết sức đến lịch lễ hội của các tôn giáo tại Ấn Độ mà các công nhân của chúng tôi là tín đồ - khi thì gửi tới họ những món tiền thưởng hậu hĩ. Bất cứ khi nào cần, chúng tôi cũng tạo điều kiện cho công nhân tiến bộ: từ các nhân viên bảo vệ cho đến những người làm việc phân loại kim cương và cả những trợ lý mua hàng.

Sau đó, các công nhân của chúng tôi làm việc hoàn toàn hòa hợp, tốt hơn, nhiều niềm vui hơn. Họ không chỉ làm việc rất tận tụy như ở lại muộn trong hàng tháng trời khi chúng tôi có đơn hàng lớn đến hàng trăm ngàn viên đá và cần sự giúp đỡ của họ. Hơn thế, chúng tôi thấy được sự chín muồi của những hạt mầm tâm linh mà mình đã gieo trồng: Chúng tôi thực sự đã tìm thấy những cơ hội đến với mình, hết lần này lại đến lần khác, nối tiếp nhau, thậm chí trong suốt mấy năm qua khi cả nền kinh tế đang phải nỗ lực chống chọi với khó khăn, chúng tôi luôn biết rằng nơi nào cơ hội thực sự đến - và chúng tôi biết cách để luôn giữ vững những cơ hội ấy cho mình.